

Szegedi Tudományegyetem
Gazdaságtudományi Kar
Közgazdaságtani Doktori Iskola
Gazdaságpszichológia alprogram

*Az önkontroll szerepe és jelentősége az intertemporális fogyasztói
döntésekben*

Doktori értekezés

Témavezetők:

Prof. Dr. Hámori Balázs
tanszékvezető egyetemi tanár

Prof. Dr. Zoltayné Paprika Zita
tanszékvezető egyetemi docens

Készítette:

Lippai László Lajos

Szeged

2008

KÖSZÖNETNYILVÁNÍTÁS

Igen sokaknak vagyok hálás azért, hogy ez a munka elkészülhetett. Mindenekelőtt témavezetőmnek, Prof. Dr. Hámori Baláznak tartozom köszönettel, akinek a pressziója, támogatása és késő éjszakai keltezésű, irányt mutató e-mailjei nélkül ez a munka biztosan nem készülhetett volna el.

Sokat köszönhetek Prof. Dr. Garai Lászlónak is, akitől a gazdaságpszichológiai szemléletmód alapjait volt módom elsajátítani.

Köszönettel tartozom intézetvezetőmnek, Dr. habil Benkő Zsuzsannának, és kollégáimnak, akik segítettek a kérdőív felvételéhez szükséges engedélyek megszerzésében és lehetőséget adtak egy „tehermentesebb” félévre, amikor a disszertáció törzsrészének elkészítésére koncentrárlhattam.

Köszönettel tartozom továbbá Dr. habil. Véha Antal dékán úrnak és Dr. Málovics Éva egyetemi docensnek a kérdőívek felvételéhez nyújtott támogatásukért, és annak a 311 levelezős hallgatónak, akik kitöltötték kérdőívet.

Köszönettel tartozom, Prof. Dr. Zoltayné Paprika Zitának, Dr. habil Szabó Évának, Dr. Erdei Katalinnak, továbbá évfolyamtársaimnak, különösen Kuba Péternek, Nagy Benedeknek és Tóth Lászlónak, hogy véleményükkel segítettek munkám elkészítését.

Különösen hálás vagyok Prof. Dr. Hofmeister-Tóth Ágnesnek és Molnárné Dr. Kovács Juditnak részletes, alapos és sok segítséget nyújtó opponensi véleményükért.

Végezetül, de nem utolsó sorban, szeretném megköszönni feleségemnek és szüleimnek, hogy – nem kevés önkontrollt tanúsítva – segítettek átvészelni ezt az időszakot...

TARTALOMJEGYZÉK

1. BEVEZETÉS	6
2. A FOGYASZTÓI ÖNKONTROLL GAZDASÁGTANI SZEMPONTÚ ELEMZÉSE	12
2.1 A racionalitás közgazdaságtani fogalma-----	12
2.1.1 Mit érthetünk „racionalitás” alatt a közgazdaságtanban?	12
2.1.2 Problémák a neoklasszikus közgazdaságtan racionalitás-fogalmával	15
2.1.3 Magatartásgazdaságtani válaszok a neoklasszikus racionalitás-fogalomból adódó problémákra	21
2.1.4 A fejezet összegzése	27
2.2 Intertemporális fogyasztói döntések-----	29
2.2.1 Miként modellezhető a fogyasztói diszkontálás?	30
2.2.2 A leszámítolási függvény paramétereinek becslése	33
2.2.3 A fejezet összegzése	37
2.3 A „racionális addikció” koncepciója -----	38
2.3.1 Addikció és közgazdaságtan	38
2.3.2 Becker és Murphy „racionális addikció” modellje	41
2.3.3 A „racionális addikció” koncepcióval kapcsolatos empirikus eredmények.....	45
2.3.4 A fejezet összegzése	52
2.4 Az önkontroll, mint magyarázó változó szerepe a gazdaságtani modellekben-----	54
2.4.1 Thaler és Shefrin gazdaságtani koncepciója az önkontrollról.....	55
2.4.2 Az önkontroll, mint a fogyasztói „rövidlátás” dinamikus magyarázata.....	58
2.4.3 A halogatás gazdaságtani modellezése	64
2.4.4 Az önkontroll, mint a fogyasztó önszabályozási mechanizmusa.....	66
2.4.5 Az addiktív fogyasztói magatartás és az önkontroll kapcsolata.....	71
2.4.6 A fejezet összegzése	79
3. AZ ÖNKONTROLL JELENSÉGE PSZICHOLÓGIAI SZEMPONTBÓL	81
3.1 Önszabályozás, önkontroll és akarat a pszichológiában-----	81
3.1.1 Önkontroll/önszabályozási koncepciók: utilitarista megközelítés	85
3.1.2 Önkontroll/önszabályozási koncepciók: kognitivisták megközelítés	90
3.1.3 A szabad akarat kérdésének pszichológiai elemzése	94
3.2 Az önkontrollal/önszabályozással kapcsolatos alap kutatások eredményei -----	96
3.2.1 Személyiséglélektani kutatások.....	96
3.2.2 Fejlődéslélektani kutatások	99

3.2.3 Pszichológiai vonatkozású alkalmazott kutatások	101
3.3 A fejezet összegzése	103
4. A FOGYASZTÓI ÖNKONTROLL JELENSÉGÉNEK EMPIRIKUS	
VIZSGÁLATA.....	105
4.1 Az empirikus vizsgálatsorozat előkészítése	105
4.1.1 A kutatási kérdések elméleti megalapozása	105
4.1.2 Kutatásmódszertani problémák, mintavétel, a vizsgálat lebonyolítása.....	112
4.2 Az önkontroll kapcsolata a fogyasztási döntésekkel	119
4.2.1 A kutatási kérdés és operacionálizálása	119
4.2.2 A kutatási hipotézisek kifejtése és operacionálizálása	119
4.2.3 A vizsgált változók leíró elemzése.....	122
4.2.4 A vizsgált változók közötti összefüggések elemzése.....	132
4.2.5 A fogyasztási és a pénzügyi kontroll vizsgálatának értékelése.....	139
4.3 Intertemporális diszkontálás a fogyasztói döntésekben	141
4.3.1 Kutatási cél.....	141
4.3.2 Kutatási módszer és hipotézisek	142
4.3.3 A teljes diszkontálási sort adó kísérleti személyek válaszainak elemzése.....	143
4.3.4 A nem teljes diszkontálási sort megadó válaszadók elemzése.....	152
4.3.5 Az intertemporális diszkontálás vizsgálatának értékelése	153
4.4 A preferenciák stabilitásának vizsgálata.....	155
4.4.1 Kutatási cél és hipotézisek	155
4.4.2 A vizsgálat módszertana és az eredmények elemzése	156
4.4.3 A preferenciák stabilitására vonatkozó vizsgálat értékelése	162
4.5 Önkontrollt igénylő gazdasági döntések.....	163
4.5.1 Kutatási cél.....	163
4.5.2 Kutatási módszer és hipotézisek	164
4.5.3 A döntési szituációkban adott válaszok elemzése.....	166
4.5.4 További összehasonlító elemzések.....	176
4.5.5 Az önkontrollt igénylő gazdasági döntések vizsgálatának értékelése.....	178
5. KONKLÚZIÓ	179
IRODALOMJEGYZÉK.....	189
ÁBRÁK ÉS TÁBLÁZATOK JEGYZÉKE	199
MELLÉKLETEK	202

1. BEVEZETÉS

Jelen tanulmányban gazdaságtani és pszichológiai szempontból foglalkozunk a fogyasztói önkontroll (consumer self-control) jelenségével és jelentőségével. Ez a kutatási terület az emberi döntések rendkívül változatos spektrumát öleli fel, hiszen az önkontrollnak – álláspontunk szerint – jelentős szerepe lehet a fogyasztók intertemporális döntéseiben (intertemporal decisions).

A mindennapi életben számtalan döntési helyzetnek van intertemporális vonatkozása. Az idődimenzió már akkor is megjelenik, ha egy háziasszony azt mérlegeli, hogy a hónap végére megspórolt ebédpénzt azonnal elköltse-e vagy félretegye rosszabb időkre. De ilyen jellegű döntés az is, amikor egy fogyasztó arról dönt, hogy érdemes-e megvásárolnia egy terméket akkor, ha hitelt kell felvennie rá. Az is intertemporális döntésnek számít, amikor egy diák a fontos vizsga előtti estén az éjszakai kimaradás „használdozat-költségét” kalkulálja. De a dohányzásról való leszokás vagy a fogyókúra is jó példája lehet az intertemporális döntéseknek.

Az intertemporális helyzeteket a gazdaságtani kutatásokban gyakran úgy fogalmazzák meg, mint olyan választást, amelyet egy „rövidtávon csábító / hosszútávon hátrányos” és egy „rövidtávon hátrányos/hosszútávon hasznos” alternatíva között teszünk. Vegyen-e karácsonykor plazmatévét egy olyan fogyasztó, akinek ehhez – amúgy számára nehezen kigazdálkodható - áruhitelt kell felvennie? Érdemes-e ellenállni a cigaretta kísértésének? Megéri-e áldozatos fogyókúrába kezdeni a fittebb testalkat érdekében? Ezekben a helyzetekben a fogyasztói döntések vizsgálata számos elméleti és módszertani problémával jár együtt. A nehézségek ellenére azonban ez a kutatási téma igen ígéretes, amely nemcsak a közgazdaságtannal, hanem más tudományágakkal foglalkozó kutatók – például a pszichológusok – figyelmét is egyaránt felkeltette. Jelen tanulmányban, az önkontroll jelenségének bemutatásán és vizsgálatán túl, e két egymástól igen eltérő szemlélettel és módszertannal rendelkező tudományág párbeszédének lehetőségét is elemezzük.

A neoklasszikus közgazdaságtanban a fogyasztó teljeskörűen informált, szuverén, döntését pedig egy olyan statikus problémátérben hozza meg, amelyben az időnek nincs szerepe (Rabin 2002). Herbert Simon szerint „a közgazdaságtan racionális embere egy olyan maximalizáló lény, aki nem éri be a legjobbnál kevesebbel” (idézi McFadden 1999).

A sajátos közgazdaságtani gondolkodásmód racionálisan viselkedő gazdasági szereplőt feltételez. Ez teszi lehetővé a gazdasági interakciók – bizonyos mértékű – előrejelzését, kizárólag a piaci körülmények figyelembevétele segítségével (Friedman 1986).

A mikroökonómiai elemzésben a gazdasági szereplők egyéniségéből, személyiségéből fakadó különbségek nem lényegesek. Ennek számos oka van. Egyrészt, a neoklasszikus közgazdaságtanban egy gazdasági szereplő viselkedését akkor tekintik egyedinek, ha az ellentmondásban van a piaci körülményekből levezethető (gazdaságtanilag ésszerű) választással. Így az irracionális reakció kiküszöbölendő, mert – a közgazdaságtan értékrendje szerint – káros, vagyis költséges.

Másrészt, a mikroökonómia egyik alapfeltevése az, hogy ha kellően nagyszámú gazdasági interakciót aggregált szinten vizsgálunk, akkor a racionalitásra alapozó gazdasági modellek elég jó közelítést adhatnak, még akkor is ha az egyes individuumok magatartása közel sem tekinthető racionálisnak (Friedman 1986).

Az irracionális gazdasági interakciók sporadikus felbukkanásának axiómáját, vitathatatlan sikerei ellenére, számos kritika is éri. Például, George Katona munkásságának sikeressége is kiválóan igazolja, hogy más axiómák alapján is gyümölcsöző lehet a fogyasztói magatartás vizsgálata (vö. Garai 1998). A későbbiekben részletesebben is bemutatásra kerülő diskurzus¹ témánk szempontjából legfontosabb tanulsága az, hogy napjainkban a közgazdászokat egyre inkább zavarba ejtik az irracionálisnak tekinthető gazdasági interakciók.

„A legszorosabban vett gazdasági döntésekben – amint azt számos közgazdasági elemzés bizonyítja – sem csak a racionalitás munkál. Az utóbbi néhány évben kísérletek és tereptanulmányok (field studies) sokasága bizonyította, hogy az emberek meghatározott körülmények között *szisztematikusan eltérnek a közgazdasági értelemben vett racionalitástól.*” (Hátori 1998, p. 17).

A fenti idézet is illusztrálja, hogy a zavar oka igen egyszerű: egyre világosabbá válik, hogy a gazdasági szereplők közgazdaságtani értelemben vett irracionalitása annyira jelentős, hogy a racionalitásra építő modellek előrejelző ereje nem mindig elégséges. Azonban:

„Ha csak annyit tudunk valakinek a viselkedéséről, hogy nem racionális, akkor semmit sem tudunk arról mondani, hogy bizonyos körülmények bekövetkezése esetén mit fog tenni. Nem tudjuk ugyanis megmondani, hogy a racionális viselkedéstől milyen

¹ Lásd. 2.1 fejezet.

irányban fog eltérni. Irracionálisan ugyanis rendkívül sokféleképpen lehet viselkedni.” (Kertesi 2004, p. 4).

A fenti, neoklasszikus nézőpont az eddigi szigorúságával és absztraktságával egyre nehezebben tartható. Egyre nagyobb az igény² arra, hogy a közgazdaságtan lépjen túl ezeken a kereteken, és újszerű módon kezdjen valamit az irracionális gazdasági interakciók jelenségével.

„A mindig hideg fejjel, mindig egyértelmű döntést hozó, érdekeit másokra való tekintet nélkül érvényesítő, nyereségét maximalizáló Robinson helyett a közgazdasági elméletben is színre lép a társadalomban élő, *tradíciók, kötöttségek, szabályok, érzelmek* által befolyásolt „Homo politicus” vagy „Homo sociologicus”.” (Hátori 1998, p. 15).

Az idézetből is kitűnik, hogy a közgazdaságtan nehezen adja fel a piaci (és a társadalmi) körülmények magyarázó ereje iránti tiszta elköteleződését. A közgazdaságtani gondolkodástól sokáig az állt a legtávolabb, hogy a gazdasági szereplők belső, pszichés folyamatait oki tényezőként figyelembe vegye (Friedman 1986).

Jelen tanulmányban olyan kutatási kérdés bemutatására és vizsgálatára vállalkoztunk, amely – nyíltan vagy burkoltan – de ezt a témát érinti. A neoklasszikus közgazdaságtan emberképe, amit gyakran csak „homo oeconomicusként” emlegetünk, (többek között) azzal az egyszerűsítéssel él, hogy a fogyasztók *korlátlan akaraterővel* rendelkeznek. Képesek tehát arra, hogy gazdasági tranzakcióikat – tökéletesen racionális preferenciáik mentén – megingás nélkül kivitelezék (Jolls és mtsai 1998).

Álláspontunk az, hogy a „fogyasztói önkontroll” tanulmányozása *nemcsak* azt jelenti, hogy „időben statikus” döntések helyett „időben dinamikus” döntéseket modellezünk. Ez a kutatási téma alkalmas annak vizsgálatára is, hogy mi történik akkor, ha a fogyasztó – *tökéletesen racionális preferenciái mentén (!) sem következetes gazdasági tranzakcióinak kivitelezésében*. A korlátlan akaraterő axiómájának enyhítése, véleményünk szerint, alkalmas lehet arra, hogy árnyaltabbá és pszichológiailag realiztikusabbá tegye a mikroökonómiai modelleket³.

A „korlátozott akaraterő” (bounded willpower) hipotézise számos új jelenséget vonhat be a közgazdaságtani elemzés hatókörébe. Ezt igazolhatja, hogy –felmérések szerint – a fogyasztók jelentős része nemzetgazdasági szempontból is jelentős mennyiségű pénzt költ

² Továbbá a társadalom és más tudományágak részéről a nyomás..., vö. Hunyady (2003)

³ Részletesebben lásd. 2.1 fejezet.

olyan termékek fogyasztására, amelyek hosszútávon károsak jólétükre. Az egészségtelen ételek és italok, dohánytermékek és más pszichoaktív szerek (pl. szeszes italok, drogok) piaci forgalmának nagyságrendje jelzi a kérdéskör gazdasági jelentőségét. E termékek fogyasztását nem lehet pusztán a hiányos informáltság rovására írni. A dohányosok többsége tökéletesen tisztában van azzal, hogy a szenvedélye káros az egészségére. Az elhízott emberek többsége is tudja, hogy milyen ételek mértéktelen fogyasztásától kellene tartózkodnia, vagy hogy miért káros a mozgásszegény életmód. Valami miatt azonban mégis képtelenek arra, hogy nyíltan vallott személyes preferenciáiknak megfelelően cselekedjenek.

Ez a kutatási terület azonban jelenleg is forrong: számos, egymásnak gyakran ellentmondó modell képviselői állnak szüntelen vitában egymással.

A mainstream, neoklasszikus közgazdaságtan szerint a fenti jelenségek megértéséhez szükségtelen a korlátozott akaraterő bevezetése. Becker és Murphy „racionális addikció” (rational addiction) modellje⁴ elegáns példája annak, hogy a neoklasszikus eszköztár kreatív alkalmazása milyen mélységben képes megragadni a fenti problémát. A későbbiekben részletesebben kifejtett álláspontunk szerint ez a megközelítés – annak ellenére, hogy logikus és következetes, továbbá empirikus bizonyítékok is szólnak mellette – csak a jelenség viszonylag szűk tartományának leképezésére képes.

További problémák forrása, hogy a fogyasztói önkontroll mechanizmusára vonatkozó egységes elképzelés jelenleg nincs a közgazdaságtanban. Vannak, akik a különböző időhorizontú preferenciarendszerek közötti kölcsönhatásként írják le (pl. Thaler és Shefrin 1981); vannak, akik kísértésfüggvényként modellezik, és a szituatív csábításra adott reakcióként értelmezik (pl. Gul és Pesendorfer 2004); de van olyan modell is, mely a - gazdaságtani szempontból egyébként szintén ingoványos talajnak számító – hiperbolikus diszkontálás következményének kezeli a fogyasztói önkontrollt (pl. Monterosso és Ainslie 2006).⁵

Azonban, az is kérdéses még, hogy az így kialakított elméletek mennyire alkalmasak arra, hogy a „korlátozott akaraterő” *mindennapi fogyasztói döntésekre* gyakorolt hatását modellezzék. Ezekben az esetben ugyanis a mély filozófiai és vallási gyökerekre⁶ visszavezethető racionális „önmegtartóztatás” fölénye, vagyis a „rövidtávon költséges / hosszútávon nyereséges” alternatíva preferálása, megítélésünk szerint, nem tekinthető teljesen

⁴ Lásd. 2.3 fejezet, (Becker és Murphy 1988)

⁵ Jelen tanulmányban leginkább Thaler és Shefrin (1981) modelljére építünk, de nem hanyagoljuk el más koncepciók bemutatását sem.

⁶ Lásd. 3.1 fejezet bevezetése

egyértelműnek.⁷ Napjaink meghatározó társadalmi berendezkedése a fogyasztás örömteliségére, élvezetességére szocializálja a fogyasztót, ami gyengíti a fenti elv hatását (Hankiss 2005).

Azonban, a fogyasztó megteheti azt is, hogy „önkényesen” újrakeretezi döntését, tovább nehezítve a jelenség vizsgálatát. A fogyasztónak lehetősége van arra, hogy racionalizálja örömteli tevékenységét, vagyis megpróbálhat valamilyen – addig nem létező – értelmet / hasznot találni abban, amit egyébként örömmel tesz (Garai 1998).⁸

Azonban a folyamat ellentétére is van lehetőség, tehát lehetséges az is, hogy egy „hasznos”, vagy „értelmes” tevékenységet próbál valaki élvezetesebbé tenni (Garai 1998).⁹ Látszólag egyszerűen lehetne a szórakozást hosszútávon haszontalan tevékenységnek, a munkatevékenységet pedig erőfeszítést igénylő, értelmes tevékenységnek tekinteni. Az újrakeretezési lehetőség azonban jelentősen megnehezíti a fogyasztói önkontroll mechanizmusának tettenérését, mert igen nehéz olyan döntési helyzeteket azonosítani, melyekről egyértelműen kijelenthető, hogy mindenkitől önkontrollt igényelnek.

Megítélésünk szerint, a fenti problémák kezelésében igen hasznosnak bizonyulhat a pszichológia önkontroll-fogalmának elemzése és integrálása a közgazdaságtani modellekbe.¹⁰ Az egyik meghatározó pszichológiai modell (Baumeister 2002)¹¹ például az önkontrollt az „automatikus cselekvések” megállításának készségeként kezeli, így azok problematikus értéktartalmától gyakorlatilag eltekint. E modell gazdaságtani jelentőségét napjainkban már néhány neuroközgazdaságtani kutatás is mutatja (lásd. később Benhabib és Bisin 2005).

Jelen tanulmányunk egyik célkitűzése az, hogy – a teljesség igénye nélkül – áttekintsük a fenti problémakörrel kapcsolatos elméleti és empirikus eredményeket, a közgazdaságtan (lásd. 2. rész) és a pszichológia (lásd. 3. rész) területén egyaránt¹². Másik célunk, hogy bemutassuk egy olyan önálló vizsgálatsorozat eredményeit, amely ötvözi a két tudomány szemléletmódjának és módszertanának előnyeit (lásd. 4. rész).

⁷ Konrad Lorenz ezt mindennapi „örömgazdálkodásnak” hívja, (idézi Ainslie 2003), amely segít kialakítani azt az egyensúlyt, hogy napi tevékenységünk örömteli, ugyanakkor értelmes is legyen, nem feltétlenül csak a hosszútávú alternatíva kizárólagos pártolását jelentheti.

⁸ Ez az, amit Garai László „Puskás Öcsi effektusként” említ, vagyis egy alapvetően szórakoztató tevékenységet néhányan munkatevékenységként üznek, ennek megfelelő szemléletmóddal és hozzáállással (Garai 1998).

⁹ Erre példaként – ismét Garai Lászlót idézve, a Tom Sawyer- effektust lehetne említeni, amikor valamilyen munkatevékenységet –adott esetben a kerítésfestést - szórakozásként konstruálunk meg, és még fizetni is hajlandóak vagyunk azért, hogy végezhessük (Garai 1998).

¹⁰ Részletesebben, lásd. 3.1 fejezet.

¹¹ Véleményünk szerint a pszichológiában sincs egységes önkontroll-koncepció.

¹² Azonban, ahogy az a tanulmány szerkezetéből is kitűnik, elsősorban a közgazdaságtanra helyezve a hangsúlyt.

Az interdiszciplináris munkáknak mindig van egy bizonyos kockázatuk. A gazdaságpszichológiai munkák esetében is megvan az a reális veszély, hogy a közgazdász olvasó túlságosan pszichológiai, a pszichológus olvasó pedig inkább közgazdaságtani hangvételűnek „bélyegzi”. A pszichológus végzettségű szerző szándéka azonban egyértelmű: *közgazdaságtani* problémafelvetésből indulva, magatartásgazdaságtani (behavioral economics) és pszichológiai módszertant alkalmazva egy *gazdaságtani* jelenséget próbál feltárni. Tisztában vagyunk azzal, hogy ez még nem igazi interdiszciplinarizmus, de ebbe az irányba törekedtünk. Ehhez kérjük a továbbiakban az olvasó türelmét és értő figyelmét...

2. A FOGYASZTÓI ÖNKONTROLL GAZDASÁGTANI SZEMPONTÚ ELEMZÉSE

2.1 A racionalitás közgazdaságtani fogalma

A racionalitás fogalma kulcsszerepet tölt be a közgazdaságtani modellekben. Ez látszólag egyszerű kijelentés, azonban az indoklása már jelentős fogalmi apparátus mozgósítását igényli. A fogyasztói döntések közgazdaságtani elemzésének alapját képező racionalitás koncepció eltér attól, ami a szó hétköznapi jelentése vagy akár más tudományok értelmezése. A neoklasszikus közgazdaságtanban a „racionalitás” meghatározó axióma, a deduktívan építkező neoklasszikus elmélet alapvető magyarázó mechanizmusát képezi.

A racionalitás neoklasszikus fogalmával kapcsolatban számos probléma vetődött fel az utóbbi évtizedekben, igen heves vitákat generálva a kutatók között. Ez mindenképpen jelzi a kérdés központi jelentőségét: vagyis azt, hogy e fogalom a közgazdaságtudomány önmeghatározásában is jelentős szerepet játszik. A racionalitás fogalmának legcsekélyebb mértékű változása is jelentős *következményekkel* jár a közgazdaságtan tárgyára, módszertanára és alkalmazására nézve.

Nem vállalkozhatunk e vita részletes bemutatására. Azonban a tanulmány témáját képező „önkontroll-jelenségkör” bizonyos mértékig érinti a racionalitás kérdését is, ezért talán érdemes itt elkezdni az önkontrollal kapcsolatos kérdések gazdasági jelentőségének bemutatását.

2.1.1 Mit érthetünk „racionalitás” alatt a közgazdaságtanban?

A gazdaságtani racionalitás fogalma, pontos jelentése és valóságtartama napjainkban is vita tárgyát képezi. A neoklasszikus közgazdaságtan arra a feltevésre épít, hogy a piaci tranzakciók többségében a racionális viselkedés meghatározó szerepet játszik. Ennek oka egyrészt az önérdek-követés, másrészt pedig azok a tendenciák, amelyek révén a piacokon megbűnhődik az, aki ostobán viselkedik (McFadden 1999). Már utaltunk Herbert Simon kijelentésére is, aki szerint „a közgazdaságtan racionális embere egy olyan maximalizáló lény, aki nem éri be a legjobbnál kevesebbel” (idézi McFadden 1999, p. 73).

A neoklasszikus közgazdaságtani elemzésekben a fogyasztó racionalitása három területen nyilvánul meg. Egyrészt racionális a fogyasztó észlelése, vagyis úgy viselkedik, mintha tetteit kizárólag olyan információkra alapozná, amelyeket *Bayes* statisztikai

törvényeinek megfelelően dolgozott fel. Másrészt, a racionálisnak tekintett fogyasztó olyan *preferenciákkal* rendelkezik, amelyek egyértelműek, állandóak és változatlanok. Végezetül, a fogyasztó racionalitása *választásaiban* is tükröződik, ami az adott piaci feltételek melletti *preferencia-maximalizációval* modellezhető (McFadden 1999).

Kenneth Arrow szerint, a klasszikus közgazdászok számára – például Adam Smith és David Ricardo – a racionalitás még korlátozott jelentéstartammal bírt. Ők azt tekintették racionálisnak, ha valamelyik gazdasági aktor a „többet” jobban preferálta a „kevesebbnél”. A racionalitás-hipotézis végül a *cégek* profitmaximalizálásának általános megfogalmazásában jelent meg a klasszikus közgazdaságtanban. Arrow azt is megállapítja, hogy a klasszikus közgazdászok még nem foglalkoztak a *fogyasztó* racionalitásával. Ennek fontosságára csak John Stuart Mill munkássága hívta fel a figyelmet, annak kifejtésével, hogy a kereslet az ár függvénye. A fogyasztó racionalitását *teoretikusan* csak a marginalista mozgalom pionírai (Jevons, Walras és Menger) kezdték el vizsgálni, ami a fogyasztó adott jövedelem melletti haszonmaximalizálását jelentette (Arrow 1986).

Arrow hangsúlyozza, hogy a racionalitásról a közfelfogáshoz képest másként gondolkodnak a közgazdaságtanban. A neoklasszikus közgazdaságtan racionalitás-fogalma a tranzitivitást, a teljességet és a maximalizálást foglalja magában. Vagyis, egy olyan gazdaságban amely tökéletes versennyel jellemezhető, az aktornak ismernie kell minden (vagy majdnem minden) árat és csak akkor, erre a tudásra alapozva, hajthatja végre az optimalizációt. A közvélekedés viszont nemcsak az árakra vonatkoztatja a teljeskörű információgyűjtést, illetve a következetes okfejtést, amikor a racionalitásról van szó (Arrow 1986).

Arrow szerint a neoklasszikus racionalitás-felfogás már akkor is szűk, ha monopólium vagy oligopólium esetében szeretnénk alkalmazni. Már a monopolistának is sokkal komplexebb információra van szüksége a kereslet megállapításához, az ár önmagában nem elegendő. Az oligopólium esetében, ahol néhány aktornak hatalma van mindenki más felett, az oligopolista reakcióit minőségileg befolyásolja, ha feltételezhetően minden aktor racionális, vagyis ha a racionalitás az összes aktor közös tudása (Arrow 1986).

Herbert Simon álláspontja szerint a neoklasszikus közgazdaságtan racionalitás-fogalma három fő aspektusban tér el más társadalomtudományokétól: a) a neoklasszikus közgazdaságtan nem foglalkozik a célok és értékek tartalmával; b) feltételezi a viselkedés átfogó konzisztenciáját; és c) „egy világban” gondolkodik, vagyis a viselkedés objektíven is

racionális a teljes környezethez viszonyítva is, beleértve ebbe a jelent és a jövőt is (Simon 1986).

A neoklasszikus közgazdaságtan premisszáinak, *szubsztantív* racionalitás-felfogásának mélyreható következményei vannak. Ha elfogadjuk, hogy a fogyasztók értékrendje adott és állandó; a világ objektíven leírható; továbbá azt, hogy a döntéshozónak korlátlan információ-feldolgozási kapacitása van, akkor két fontos következménnyel szembesülünk. Egyrészt, nincs szükség arra, hogy megkülönböztessük a döntéshozó valódi és észlelt világát. Másrészt, előre tudjuk jelezni a racionális döntéshozó választásait a világ realitásaiból, nem szükséges tudnunk, hogy a döntéshozó miként látja azt, és hogy milyen módon dolgozza fel információit (Simon 1986, Friedman 1986, Scott 2000).

Vanberg (2004) átfogó, módszertani szempontú elemzésében kifejti, hogy a közgazdaságtanban sem mindig azonos értelemben használják a racionalitás fogalmát. Első közelítésben úgy tűnhet, hogy teljes az egyetértés azzal kapcsolatban, hogy „az emberi viselkedés „racionális”, abban az értelemben, hogy az emberek olyan irányba törekednek, amelyről úgy vélik, hogy adott feltételek mellett megfelel az érdekeiknek” (Vanberg 2004, p. 2).¹³

Vanberg (2004) szerint a *racionalitást alapelvként* (rationality principle) használják azok az elméletek, amelyekben feltételezik, hogy az emberi viselkedés a cselekvés idejében adott célok (vagy preferenciák) és hiedelmek (vagy elméletek) mellett racionális.¹⁴ Vanberg hangsúlyozza, hogy a *racionalitás hipotézis* (rationality hypotheses) ennél erősebb állításokat használ. Nemcsak lokálisan várja el a döntéshozótól a racionalitást, hanem az individuum *teljes* hiedelem- és preferenciarendszerét konzisztensnek tartja, és azt állítja, hogy ez az egyén választásaival is konzisztens. A racionalitás hipotézise azonban azt is tartalmazza, hogy az emberi cselekvés a világ állapotának és tényeinek megfelelő, adaptív viselkedés. A közgazdaságtanban a racionalitás az aktor hiedelmeinek tényszerűségét jelenti. Ez azonban még a maximalizálási hipotézis esetében is nyilvánvaló konfliktusban van a megfigyelhető emberi viselkedéssel.

A fogyasztói önkontrollal kapcsolatba hozható gazdaságtani kutatásokat tekintve, a racionalitás-hipotézis egyik legkövetkezetesebb képviselője Gary Becker, aki olyan

¹³ Ez a meghatározás azonban közel sem ilyen egyszerű, hiszen bármilyen választásnak a döntéshozó elvárásain vagy előrejelzésein kell alapulni, amit az aktor hiedelmei és az elméletei határoznak meg. A racionalitás posztulátuma, Vanberg (2004) szerint, figyelemre méltóan sokféleképpen magyarázható aszerint, hogy a kutatók milyen előfeltevésekkel élnek az aktor hiedelmeivel és elméleteivel kapcsolatban (vö. még Miljkovic 2005).

¹⁴ Ezt úgy jellemezte, mint az emberi viselkedés lokálisan, a választás pillanatában aktív preferenciák és hiedelmek vonatkozásában elvárt szubjektív konzisztenciája. A racionalitás alapelve nem alkalmas arra, hogy jelentős magyarázó erővel bírjon, empirikusan igazolható elmélet alapját képezze, mert nem falszifikálható. Ettől még értelmes tudományos állítás lehet. Egyrészt definícióként, az emberi viselkedés mozgatórugóinak meghatározásakor. Másrészt pedig heurisztikus feltevésként, amellyel az emberi viselkedés magyarázatát gazdaságosan megkezdhetjük (Vanberg 2004).

területekre is adaptálta a neoklasszikus közgazdaságtan eszközeit, melyek szigorúan véve kívül esnek a gazdaságtani elemzés hatókörén. A társadalmi diszkrimináció, a bűnözés, az addikció vagy éppen a házasság és a családok életciklusának elemzése hagyományosan nem a közgazdászok feladata; azonban éppen Becker munkássága mutatja, hogy van lehetőség van arra, hogy valaki a főárambeli közgazdaságtan axiómáit alkalmazva modellezze a fenti jelenségeket (Becker 1992).

2.1.2 Problémák a neoklasszikus közgazdaságtan racionalitás-fogalmával

Az előző fejezetben vázolt, neoklasszikus racionalitás-fogalommal kapcsolatos problémákat két kategóriába csoportosítottuk. Az egyik kategóriába azokat a kutatókat soroltuk, akik elsősorban azért kritizálják a racionalitás-fogalmat, mert az *nem* vagy *nem teljesen* alkalmas a gazdasági magatartás *általános* modellezésére. Ezt az álláspontot tökéletesen illusztrálja Arrow (1986), aki kifejti, hogy *elméletileg* nincs akadálya egy olyan gazdaságtan megalkotásának, ami *nem* a racionalitásra épül. Erre, elvileg, minden olyan törvényszerűség alkalmas lehet, ami a gazdasági környezet megfelelő ingereire adott válaszok koherens elméletét adja (Arrow 1986). Egyértelmű azonban, hogy ez a közgazdaságtan igen drasztikus átalakulását vonná magával.

A legtöbb kutató nem megy el idáig, hanem inkább olyan álláspontot fogalmaz meg, amellyel a racionalitás-fogalom kisebb nagyobb hiányosságai korrigálhatóak. Arrow (1986) is elismeri, hogy hasznos és fontos implikációk származnak az egyén racionalitásából, ha más neoklasszikus fogalmakat is számításba veszünk: pl. egyensúly, verseny vagy a piacok teljessége. Arrow egyetért Chamberlin álláspontjával, aki szerint tökéletes versenyre van szükség ahhoz, hogy a racionalitás-hipotézis ereje teljes legyen. Azonban Arrow továbbra is kritizálja a racionalitás fogalmát, elsősorban azért, mert a racionalitás-hipotézis a gazdasági aktorok *homogenitásának* feltételezésére épül. Ez ellentmond egy fontos gazdaságtani elvnek. A gazdaságtani elemzések lényege ugyanis az, hogy az egyes piaci szereplők közötti különbségeket feltárja, mégpedig elsősorban azokat az eltéréseket, amelyek a gazdaságtani tranzakciókban – vagyis a cserében – szerepet játszhatnak. Ha viszont a gazdasági aktorokat homogénnek tekintjük, akkor nincs értelme a cserelehetőségeket vizsgálni (Arrow 1986).

Keynes elméletében az egyének a „teljesen racionális” és a „nem-teljesen racionális” viselkedés elemeit egyaránt mutatják. Racionális elvárásokkal rendelkező, teljesen racionális egyénekből álló gazdaságra a *valódi* teljes foglalkoztatottság lenne jellemző. A valós

gazdasági körülmények között tapasztalható üzleti ciklusok megértéséhez azonban szükséges az irracionalitás feltételezése (idézi Frantz 2004).

Akerlof a probléma kezelésére „a gazdasági aktor közel-racionális viselkedésének” (near rational behavior) elemzését javasolja. Elmélete azt a helyzetet modellezi, amikor egy nem-maximalizáló (irracionálisan viselkedő) egyén azzal sem érhetne el szignifikánsan nagyobb nyereséget, ha maximalizálónak válna¹⁵. A közel-racionalitás azt jelenti, hogy a viselkedés a „közel-racionális” normákkal, szokásokkal és hagyományokkal konzisztens (Akerlof 1987, Frantz 2004).

A fenti tudósokkal illusztrált kritikai vonal jellemzőit a következőkben összegezhetjük. Általában olyan *közgazdászok* tartoznak ide, akik a gazdasági magatartás átfogó, absztrakt modellezését szeretnék megújítani. Alapjában véve elfogadják a neoklasszikus közgazdaságtanra jellemző deduktív-redukcionista megközelítést, „csupán” az eddig használt változók (pl. a racionalitás) felhasználásának mértékét vitatják, illetve – radikálisabb esetben – új változók (pl. társadalmi intézmények) bevezetését javasolják. Megközelítésük azonban minden esetben megfelel a neoklasszikus közgazdaságtanban megszokott, erősen absztrakt, deduktív-logikai megközelítésnek.

Azok a kutatók, akiket *a másik kritikai vonalba soroltunk*, elsősorban azért bírálják a neoklasszikus közgazdaságtan racionalitás fogalmát, mert *az egyén közvetlenül megfigyelhető gazdasági magatartásának modellezésére*, megítélésük szerint, nem alkalmas. Ezen a területen jóval élesebb viták dúlnak. A neoklasszikus axiómarendszerre épülő modellek ugyanis nemcsak a gazdasági folyamatok mikro- és makroszintjének megragadására törekednek, hanem a gazdasági magatartás átfogó és teljes körű modellezésére is. Ebbe beletartozik a közvetlenül megfigyelhető fogyasztói magatartás leírása is. Ezt a *racionális választás elmélete* (rational choice theory) fejti ki, melynek centrális eleme a szubjektív várható hasznosság modellje. Ez a modell számos szempontból a kritikák keresztműzében áll, nemcsak a közgazdászok, hanem más tudományágak képviselőinek részéről is. A racionális választás elmélete körül zajló viták részletes bemutatása messze meghaladná tanulmányunk

¹⁵ Akerlof modellje a Walras-féle modelltől négy módon tér el. Egyrészt feltételez egy becsületkódexet vagy viselkedési szabályrendszert, amit egy közösség nagy része elfogad. Másrészt, az egyén haszna nemcsak a tradicionális fogyasztásból, hanem a közösségtől kapott pozitív elismerésből is származhat. Harmadrészt, az elismerés a viselkedési szabályok elfogadásának függvénye, valamint szerepe van annak is, hogy a közösség mekkora arányban fogadja el az adott normát. Negyedrészt, a szabály elutasítása csökkenti a populációban a szabály elfogadottságát.

kereteit, ezért a további elemzésben csak a témánk szempontjából lényegesnek ítélt kérdések felvázolására szorítkozunk.

A közgazdaságtani kritikák elemzését Daniel McFadden álláspontjának bemutatásával kezdjük. McFadden (1999) a fogyasztói magatartást olyan döntési folyamatként jellemzi, amely az észlelésből és a hiedelmekből származó információra épül és az érzelmek, attitűdök, motívumok és preferenciák befolyása alatt áll. Ehhez képest, a neoklasszikus közgazdaságtanban a döntési folyamatot általában „fekete doboz”-ként kezelik, a preferenciák elemi szintű elemzésének segítségével.

Ez két ok miatt egyre kevésbé megfelelő. Egyrészt egyre több olyan piaci folyamatot azonosítanak, ahol a valódi fogyasztó messzemenően eltér a tökéletes racionalitást feltételező modell előrejelzéseitől. Másrészt a közgazdászokat egyre jobban foglalkoztatják olyan, nem piaci jelenségek, ahol a racionális választás modellje önmagában nem elegendő.

McFadden (1999) értékeli a racionális választás neoklasszikus modelljét is. Úgy véli, hogy ez a modell hatékony és sikeres, de egyben szükségtelenül szigorú és gyakran megtévesztő is. Hatékony, mert kutatói szempontból kényelmes és sok hasznos elemzési módszer épül rá (pl. empirikus keresletelemzés vagy költség-haszon elemzés). Sikeres, mivel lehetővé teszi a piaci magatartás legjózanabb aspektusainak megragadását.

Azonban szükségtelenül szigorú, mert a neoklasszikus megközelítés kulcselemei lazább racionalitás-fogalom mellett is működnének. Különösen a változó preferenciák és a korlátozott racionalitás esetében emeli ki, hogy azok nem érvénytelenítik a racionális választás modelljét, sőt inkább egy árnyaltabb modell kialakítására nyújtanának lehetőséget. A szükségtelen szigorúság következtében válik megtévesztővé a racionális választás modellje, hiszen jelenlegi formájában biztosan nem válhat a választási magatartás univerzális modelljévé (McFadden 1999).

Ezt illusztrálандó, Akerlof és Dickens (1982) egyik munkájára hivatkozunk, amelyben arra tettek kísérletet, hogy a kognitív disszonancia¹⁶ jelenségét a közgazdaságtanba integrálják. Előfeltevéseik szerint az embereknek a világról és a világgal kapcsolatos hiedelmeikről is vannak preferenciáik. Képesek manipulálni a hiedelmeiket, mégpedig úgy, hogy kiszűrik a hiedelmeikkel konzisztens információkat. A hiedelmek pedig időben stabilak, nagyrészt a lehorgonyzási heurisztika eredményeképpen¹⁷. Akerlof és Dickens (1982)

¹⁶ A kognitív disszonancia, Leon Festinger francia szociálpszichológus elmélete szerint olyan feszültségállapot, amely mindig fellép, ha az egyénnek két, egymással összeegyeztethetetlen tudat-tartama van (Festinger 1957).

¹⁷ Akerlof elmélete szerint az emberek első lépésben az igazság megismerésének racionális elvárásával lépnek be a helyzetbe. A második fázisban kikalkulálják önmaguk becsapásának – vagyis a kognitív disszonanciának – a

modellje szép példa arra, hogy szükséges és hasznos a gazdasági döntések összetettebb elemzése. Látható azonban az is, hogy ehhez a racionális választás elmélete – önmagában – elég kevés fogódzót kínál.

A racionális választás elmélete a modern döntéselmélet kialakulását is inspirálta, a két terület között napjainkban is igen intenzív interakció figyelhető meg. Így tekinthető a neoklasszikus döntéshozatali modellek egyik legfontosabb, közgazdaságtanon kívüli kritikai vonalának a modern döntéselmélet. Ennek az irányzatnak az eredményeit – pl. Daniel Kahneman esetében – közgazdaságtani Nobel-díjjal is elismerték. Kahneman és szerzőtársa – a fiatalon elhunyt Amos Tversky – munkásságát azért merjük mégis a közgazdaságtanon kívülre helyezni, mert ők maguk is általában döntéselméleti kontextusban mutatják be eredményeiket.

Herbert Simon esetében ez a jelenség inkább fordított, a jeles közgazdász munkásságának igazi hatása a közgazdaságtanon kívül, a modern döntéselméletben mutatható ki leginkább (Sent 2002).

A modern döntéselmélet, Tversky és Kahneman (2002a) mértékadó áttekintése alapján, von Neumann és Morgenstern munkájával kezdődik. Ők fogalmazták meg *explicite* azokat az axiómákat, amelyeknek a racionális döntéshozó jellemezhető. Ilyen „kvalitatív törvényszerűség” a *tranzitivitás*¹⁸ és a *helyettesíthetőség*¹⁹. Ezekén túl, a racionális választás minden elmélete magában foglalja a dominanciát és az invarianciát is. A *dominancia* akkor jelenhet meg, ha *A* lehetőség a legtöbb szempontból van olyan jó, mint *B* lehetőség, de ha van egy jellemző, amiben *A* jobb, akkor ezt választjuk. Az *invariancia* pedig azt jelenti, hogy a preferencia-sorrenden nem változtathat a preferenciák megfogalmazásának módja (Tversky és Kahneman 2002a). A racionális döntéshozatal fenti axiómáira épül az ún. *normatív döntéselmélet*, melynek képviselőit elsősorban a racionalitás természete és a döntéshozatal logikája foglalkoztatja (Tversky és Kahnemann 2002a; Simon 1991).

A döntés- és ítéletalkotás *leíró megközelítése* ezzel szemben azt írja le, hogy milyen hiedelmekkel és preferenciákkal rendelkeznek az emberekkel. E terület képviselői számára nem az a kérdés, hogy milyen preferenciákkal és hiedelmekkel *kellene* rendelkezniük az

hasznát és a költségeit. A harmadik fázisban alkalmazzák a megfelelő mértékű önbecsapást. A negyedik fázisban pedig letagadják a kezdeti helyzet utáni fázisok létezését (Frantz 2004).

¹⁸ Ha $A \succ B$, és $B \succ C$, akkor $A \succ C$.

¹⁹ Ha $A \succ B$, akkor jobban preferáljuk az (*A* és *C*) közti választást (*B* és *C*) közti választásnál.

embereknek, hanem az, hogy milyenekkel *rendelkeznek* (Tversky és Kahneman 2002a; Zoltayné 2002).

Herbert Simon legfontosabb felismerése az volt, hogy az emberek – hétköznapi döntéseik során – nem tesznek eleget a szubjektív várható hasznosság modelljében előírt kritériumoknak. Az alternatív döntési mód első megfogalmazása a *korlátozott racionalitás* (bounded rationality) elmélete volt. A korlátozott racionalitáson alapuló döntéshozatal első lépése a figyelem összpontosítása a való világ egy kiemelkedő részletére²⁰. Ezután a döntéshozónak találni kell egy olyan mechanizmust, mellyel a kiemelkedő probléma esetében alternatívákat tud kialakítani. Az alternatívák megfogalmazásához és a választáshoz viszont olyan kognitív funkciókra van szükség, amelyek az információgyűjtést, feldolgozást és következtetések levonását teljes vagy hiányos informáltság esetében is lehetővé teszik.

Azonban, Herbert Simon sem tartotta ezt a modellt teljes mértékben kielégítőnek, így bevezette az *intuitív racionalitás* (intuitive rationality) fogalmát. Ebben a modellben az emberben zajló felismerési folyamatok szerepét hangsúlyozta, amivel fel tudta hívni a figyelmet arra, hogy döntéseinkben mekkora szerepe lehet az emberi tapasztalatok újraszerveződésének és az érzelmeknek (Simon 1991, Jungermann, 1991, Zoltayné 2002).

A racionális választás elméletének másik fontos alternatíváját jelenti Tversky és Kahneman lehetőségelmélete (prospect theory)²¹. A lehetőségelméletben a döntés egy korai, szerkesztési fázisból és egy azt követő értékelési fázisból áll²².

A *szerkesztési fázisban* kódolás, kombináció és szegregáció történik. A *kódolás* során az aktuális vagyoni pozícióhoz, mint referenciaponthoz viszonyítva megállapítjuk a lehetséges nyereség és veszteség mértékét. A *kombináció* egyfajta leegyszerűsítést jelent, amikor bizonyos kimeneteket azonos értékű, de egyszerűbb formában fejezünk ki. A *szegregáció* néhány lehetőség kockázatmentes kimeneteket is tartalmaz, ezeket a kimeneteket emeljük ki ebben a fázisban. Történhet még *törlés*, itt például egy döntési lépcsőt figyelmen kívül hagyunk egy többlépcsős döntési folyamatban (általában döntési faként ábrázolják és az első elágazást figyelmen kívül hagyjuk). Még két fontos folyamatot említenek: az

²⁰ Ez az egyén és a szervezet szempontjából egyaránt fontos.

²¹ Megítélésünk szerint a „prospect theory” szakkifejezésnek nincs még egyértelműen meghonosodott magyar fordítása. Vannak, akik „kilátáselméletnek” fordítják (pl. Hámori 2003), vannak akik „elváráselméletnek” (pl. Móra 2003). Jelen tanulmányunkban mi a „lehetőségelmélet” (pl. Zoltayné 2002) kifejezés mellett maradtunk.

²² Elgondolkodtató volt Molnárné dr. Kovács Judit opponensi véleménye, aki szerint megfontolandó, hogy témánk szempontjából a lehetőségelmélet részletezése feltétlenül szükséges-e. Az észrevételt köszönjük, de úgy véljük, hogy a lehetőségelmélet az önkontroll-kutatások kapcsán is kínál analógiákat. A lehetőségelmélet intertemporális alkalmazásának konkrét példája Loewenstein és Prelec (1992) munkája, ahol a súlyozási függvényt egy diszkontálási függvényvel helyettesítve intertemporális választási helyzeteket modelleznek ezzel az elmélettel.

egyszerűsítést és a túlértékelés meghatározását. Az *egyszerűsítés* azt jelenti, hogy a valószínűségeket vagy a kimenetek értékét kerekítjük, továbbá azt is magában foglalja, hogy az extrém kicsi valószínűségű kimeneteket elhanyagoljuk. A másik elemben megpróbáljuk azonosítani azokat a lehetőségeket, amelyek *túlértékeltek*, ezeket további értékelés nélkül elutasítjuk.

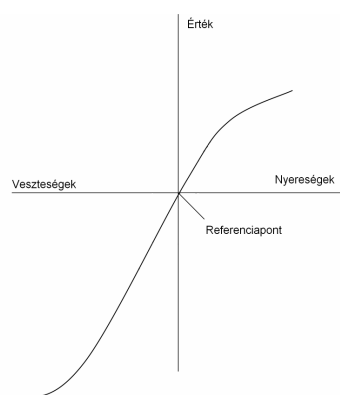
A szerkesztési fázis után jön az *értékelési fázis*. Itt a döntéshozó minden megszerkesztett V lehetőséget két skála mentén értékeli, π és v . A π skála minden egyes p valószínűséget egy $\pi(p)$ döntési súllyal társít, ez a lehetőség valószínűségén belül p befolyását mutatja. Ez nem egy valószínűségvizsgálat, általában kevesebb, mint 1 egység. A másik v skála az x kimenethez társuló szubjektív értéket mutatja. Ezt egy referenciaponthoz képest állapítjuk meg, ami az értékskálán a nulla pont.

Az *értékfüggvényről* három állítást tettek: 1) a referenciaponttól való eltérés határozza meg az értékét; 2) általában konkáv a nyereségekre és konvex a veszteségekre; 3) meredekebb a veszteségekre a nyereségekhez képest.

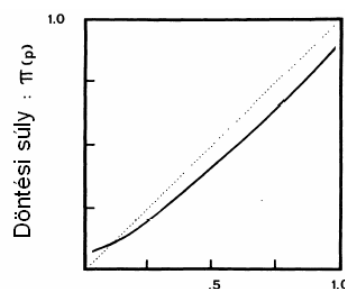
A *súlyozási függvény* azért fontos, mert a lehetőségelméletben minden kimenet értékét megszorozzuk egy döntési súllyal. A végpontok környékén a függvény nem viselkedik jól. A $\pi(0)=0$ azt jelzi, hogy az egyszerűsítés során elha-

nyagoljuk az enyhén kis valószínűségű lehetőségeket. A $\pi(1)=1$ esetében viszont azért nem viselkedik jól, mert a lehetőségek értékelése során kvalitatív különbséget teszünk a bizonytalan és a bizonyos között (Tversky és Kahneman 2002b)²³.

Jolls és mtsai (1998) három kategóriában összegezték a neoklasszikus elveken nyugvó racionális választás elméletének hiányosságait. Herbert Simon, Amos Tversky, Daniel Kahneman és Daniel McFadden eddig ismertett kutatásai nyomán kijelentik: indokolatlan a *korlátlan racionalitás* feltételezése. Viszont, Matthew Rabinnal (2002) összhangban, arra hív-



1. ábra Egy hipotetikus értékfüggvény



2. ábra Egy hipotetikus súlyozási függvény

²³ Molnárné dr. Kovács Judit opponensi véleményében felhívta a figyelmünket arra a lényeges kérdésre, hogy „ebben az elméletben nem absztrakt jutalmakról beszélünk, hanem az értékelő nézőpontjából mért nyereségről vagy veszteségről, ami nagyon érzékenyvé teszi a döntéseket a megfogalmazásokra, lévén nyereség és veszteség oldalon mások a működések”. Az észrevételt ezúton is köszönjük!

ják fel a figyelmet, hogy a *korlátlan akaraterő* hipotézise is sikertelen: a gazdasági aktor nem minden esetben képes sikeresen követni terveit.²⁴ Utalnak arra is, hogy a *korlátlan önérdékkövetés* feltevése is alaptalan lehet. Empirikus vizsgálatok igazolják, hogy van az emberi viselkedésben egy olyan tendencia, ami lehetővé teszi, hogy ott is altruista módon lépjünk fel, ahol az várhatóan nem fog visszatérülni (Monterosso és Ainslie 2006, Rabin 2002, Faragó 2003).

Elster későbbiekben bemutatásra kerülő okfejtése²⁵ is azt érzékelteti, hogy a korlátozott racionalitás viszonylag jobban feltárt jelenségei²⁶. (vö. Tversky és Kahnemann 2002, McFadden 1999) nem fedik le a korlátozott akaraterő, vagyis az önkontroll kérdése kapcsán felmerülő problémákat (vö. Monterosso és Ainslie 2006).

Kimondható tehát, hogy a korlátlan akaraterő axiómájával kapcsolatos problémák azt jelzik, hogy a fogyasztónak nemcsak a racionális preferenciasorok kialakításában lehetnek nehézségei (vö. korlátozott racionalitás), hanem a többé-kevésbé racionális preferenciáira épülő magatartásának kivitelezésében is.

Összegzésként megállapíthatjuk, hogy a neoklasszikus közgazdaságtan racionalitás-fogalmának kritikája erősítette az igényt a nagyobb pszichológiai realizmusra, ami eredményes és fontos kutatási témák kiindulási pontja lett. Ezek a kutatási témák napjainkban a közgazdaságtan egyik relatíve új, fokozatosan erősödő ágában, a magatartásgazdaságtanban bukkannak fel leginkább. Miután témánkat – a fogyasztói önkontroll kérdését – a közgazdaságtan és a pszichológia szempontjából egyaránt tárgyaljuk, érdemes röviden áttekintenünk azt, hogy a magatartásgazdaságtan milyen mértékben képes közvetítő szerepet betölteni a két tudományág között.

2.1.3 Magatartásgazdaságtani válaszok a neoklasszikus racionalitás-fogalomból adódó problémákra

A közgazdaságtan és a pszichológia szemléletmódja és módszertana jelentősen eltér egymástól. Még arról is jelentős mértékben megoszlik a kutatók véleménye, hogy mennyire

²⁴ Fontosnak tartjuk, hogy az akaraterő és a racionalitás kérdését Jolls és mtsai (1998) következetesen különválasztják egymástól! Később bemutatjuk, hogy a két fogalom konceptuálisan és jelenségszinten is jól elkülöníthető.

²⁵ Elster (2001), lásd. 2.4 fejezet 54. old.

²⁶ Daniel McFadden az azóta feltárt fontosabb, racionalitást korlátozó kognitív anomáliákat a következő, lényegesnek tekintett pontok köré csoportosítja: kontextus, referenciapont, hozzáférhetőség, babona, folyamat és kivétel (McFadden 1999). Részletesebben lásd. 2.1.1 melléklet.

értelmes szoros együttműködést kialakítani a közgazdaságtan és a pszichológia között, saját kutatási céljaik elérése szempontjából.

A pszichológiai eredmények neoklasszikus közgazdaságtani alkalmazását, megítélésünk szerint, jelentősen visszavetette a pszichoanalízis tudományfilozófiai megítélése²⁷. Erre leginkább Karl Popper pszichoanalízisről alkotott véleménye volt hatással. Popper egyrészt kijelentette, nem csekély redukcionizmusról téve tanúságot, hogy a pszichológiai jelenségvilág – miután pusztán társadalmi kategóriák függvényének tekinthető – annektálható a szociológiába. Másrészt, szinonimaként használta a „szubjektív” és a „pszichológiai” jelzőt, és az objektív-megértő társadalomtudományok számára kerülendőnek minősítette (Popper 1976). Lakatos Imre egyenesen *intellektuális becstelenséggel* vádolta meg a pszichoanalízis képviselőit, mert értelmezése szerint a pszichoanalitikusok nem szögezték le azokat a feltételeket, amelyek mellett hajlandók lennének álláspontjukat feladni (Lakatos 1997).

Popper és Lakatos nézetei kapcsán *nyomatékosan ragaszkodunk* a pszichoanalízis terminus használatához, annak ellenére, hogy maga Popper következetesen a pszichológia kifejezést használja. A szövegkörnyezetből, illetve az alkalmazott érvek rendszeréből azonban valószínűsíthető, hogy Popper *nem tett különbséget* a pszichológia tudományán belül már akkor is megtalálható iskolák/ paradigmák között, így *a pszichoanalízis módszertanával kapcsolatban tett megjegyzéseit a pszichológia egészére általánosította*. Napjainkban már ez a generalizáció különösen nehezen tartható, hiszen a kurrens pszichológiai irányzatok többsége következetesen ragaszkodik a (természet)tudományos módszertan alkalmazásához. Egységes pszichológiáról azonban továbbra sem beszélhetünk, sőt, a pszichológia tudományának eredményességét gyakran éppen az eklektikus nézőpontja adja (Smith és mtsai 2005).

Nem tisztünk állást foglalni a pszichoanalízis tudományosságáról szóló filozófiai vitában, de azt fontosnak tartjuk kiemelni, hogy a mai pszichológiának (is) vannak olyan irányzatai, amelyek a popperi tudományos megismerés kritériumainak messzemenően megfelelnek²⁸. A pszichoanalízis tudományfilozófiai értékelésének következményeivel azonban mind a mai napig meg kell küzdenie azoknak a közgazdászoknak is, akik a tudományos pszichológia eredményeit kívánják munkájuk során felhasználni...

²⁷ *Tudomány-e a pszichoanalízis?* Ez a látszólag egyszerű kérdés rengeteg indulatot kavart a tudományfilozófiában. Annak ellenére, hogy Fehér Márta (2002) megfigyelése szerint a tudományfilozófia a 90-es évekig a hűvös, nyugodt argumentív vitastílus volt a jellemző, a pszichoanalízis Popperből és követőiből is komoly indulatokat váltott ki.

²⁸ Egyébként már Popper idejében is voltak ilyen pszichológiai iskolák. Az viszont már egy teljesen más, szintén messzire vezető tudományfilozófiai kérdés, hogy az emberi természet minden aspektusának megismerésére alkalmas-e a (természet)tudományos módszertan.

Rabin (2002) a két tudományág közti problematikus viszonyt a két diszciplína eltérő tudományos preferenciáira vezeti vissza. A közgazdaságtan absztrakt matematikai modelleket használ, amelyekhez célirányosan leegyszerűsíti az emberi természetet. Ez az eljárás nyíltan figyelmen kívül hagyja a humán viselkedés komplexitását, mondván – a *parszimónia* elvének megfelelően –, hogy a *gazdasági* viselkedés modellezéséhez a kezelt tényezők is elegendők. A pszichológiának, eltérő céljai miatt, a *homo oeconomicus* emberképhez képest jóval komplexebb emberkép(ek) kialakítására kell törekednie, ez viszont gyakran a matematikai formalizálhatóság rovására megy²⁹.

Matthew Rabin (2002) szerint a nagyobb pszichológiai realizmus mindenképpen gazdagíthatja a neoklasszikus közgazdaságtant. A nagyobb pszichológiai realizmus kialakítására a közgazdaságtanon belül külön tudományág, a magatartásgazdaságtan vállalkozik. Rabin úgy ítéli meg, hogy ez az új megközelítés a *főárambeli* közgazdaságtan pereméről lassanként elmozdul és kutatási kérdései egyre központibbá válnak. A magatartásgazdaságtan elfogadottsága fokozatosan nő, sőt a „gyakorlati” közgazdaságtani munkában is nagyobb szerephez jut. Véleménye úgy összegezhető, hogy a mikroökonómiai elemzések és azok előfeltevései is fontosak és lényegesek, de pszichológiai változók beépítésével jelentősen értékesebbek lehetnek.

Példaként a megtakarítási magatartás modellezését hozza fel, ahol a magatartásgazdaságtani modellek megengedik azt, hogy 100%-nál kevesebb önkontrollal számoljunk, ami lehetővé teszi a túl kevés megtakarítás vagy a túlkölcsonzás – a korábbinál hatékonyabb – magyarázatát.

Angner és Loewenstein (2007) történeti áttekintésükben jó háttérrel nyújtanak a magatartásgazdaságtani problémakör megértéséhez. A magatartásgazdaságtan (behavioral economics) kifejezést már 1958-ban is használták (pl. Johnson és Boulding is³⁰). Az angol „behavioral economics” és a magyar „magatartásgazdaságtan” kifejezés is elfedi aényt, hogy ennek a közgazdaságtani irányzatnak a gyökerei nem a behaviorizmusban, hanem a kognitív pszichológiában, de még inkább a kognitív tudományban vannak³¹. Azonban még ez is félrevezető lehet, hiszen a magatartásgazdaságtan nemcsak a kogníció szerepének

²⁹ Hunyady szerint egy-egy konkrét probléma esetében ezek az eltérő preferenciák úgy manifesztálódnak, hogy a közgazdászok a matematikai formalizáltság kellő szintjének hiánya miatt nem alkalmaznak pszichológiai modelleket, a pszichológusok meg az empirikus megalapozottságot kérik számon a közgazdászokon (Hunyady 2003).

³⁰ Hivatkozva Angner és Loewenstein (2007).

³¹ Angner és Loewenstein idézik Eric Wannert, aki Russell Sage kutatási alapítvány elnökeként jelentős mértékben hozzájárult a magatartásgazdaságtani kutatások finanszírozásához és publikálásához. Wanner véleménye szerint a magatartásgazdaságtant „kognitív közgazdaságtannak kellett volna hívni, de nem voltunk elég bátrak...” (Angner és Loewenstein 2007, pp. 2-3).

megismerésével foglalkozik, hanem az érzelmek, hangulatok gazdasági döntésekben játszott szerepének feltárásával is (Hámori 1998, Angner és Loewenstein 2007).

A *magatartásgazdaságtan*, a meglévő közgazdaságtani modellekre építve, tudatosan törekszik olyan változók beépítésére is, melyek nagyobb pszichológiai realizmust biztosítanak. Így közgazdaságtan és a pszichológia sajátos kombinációjának tekinthető, ami *azt vizsgálja, hogy mi történik azokon a piacokon, ahol a szereplők valamelyike humán korlátokat és komplikációkat mutat* (Mullainathan és Thaler 2001).

Angner és Lowenstein (2007) számos példán keresztül illusztrálja, hogy a közgazdaságtani elméletekre valamennyire mindig hatott történelmi koruk pszichológiája. A II. világháború utáni neoklasszikus közgazdaságtan axiómarendszerében is kimutatható a behaviorista pszichológia „inger-válasz” alapsémára épülő viselkedéselemzésének hatása. Az emberi személyiség – tanulmányozásra nem érdemes – „black boxként” való kezelése azonban, számos előnye mellett, vitathatatlan hátrányokkal is járt.

A „*régi magatartásgazdaságtan*”³² két jelentős alakja, Herbert Simon és George Katona éppen ezeknek a hátrányoknak a kimutatására és meghaladására tett kísérletet.

Herbert Simon a magatartásgazdaságtan céljának azt tekintette, hogy vizsgálja az emberi viselkedésre vonatkozó neoklasszikus feltevések empirikus validitását. Ha azok nem bizonyulnak érvényesnek, akkor a magatartásgazdaságtannak olyan *empirikus* törvényszerűségeket kell feltárnia, amelyek a gazdasági magatartás lehető legpontosabb és leghitelesebb leírását teszi lehetővé. Továbbá, a magatartásgazdaságtannak vizsgálnia kell, hogy milyen következményekkel jár az, ha a gazdasági szervezetek vagy a gazdaságpolitikusok neoklasszikus elvekre alapozzák tevékenységüket. Ez teszi majd lehetővé, főként a hasznosságfüggvény jobb empirikus megismerésén keresztül, hogy a gazdasági magatartás eddigénél jobb előrejelzését lehessen adni (Angner és Loewenstein, 2007).

George Katona³³ magatartásgazdaságtani (gazdaságpszichológiai?³⁴) munkássága mind a mai napig egyedülálló. Keményen bírálja a neoklasszikus közgazdaságtant,

³² Angner és Loewenstein (2007) kifejezése.

³³ George Katona munkásságának részletesebb kifejtésének jelentőségére Prof. Dr. Hofmeister-Tóth Ágnes hívta fel a figyelmet opponensi véleményében, amiért a szerző ezúton is szeretné köszönetét kifejezni.

³⁴ George Katona eredményeinek fontosságát az is mutatja, hogy azokra a magatartásgazdaságtan és a gazdaságpszichológia is egyaránt igényt tart. Angner és Loewenstein (2007) kiemelik, hogy úttörő munkája sem a közgazdaságtudomány egészére, sem pedig a magatartásgazdaságtan újabb kutatói nemzedékére nem gyakorolt kimutathatóan jelentős hatást. A gyakorlatban azonban mégis inkább a közgazdaságtanban építenek munkásságára vö. Fogyasztói Bizalom Index.

legnagyobb hibájául azt rója fel, hogy az emberi viselkedésről mechanisztikus képet alkot, és nem tudja leképezni az emberi viselkedés szituációról szituációra megmutatkozó változatosságát. Legfontosabb munkája a nagy visszhangot kiváltó, 1975-ös „Psychological Analysis of Economic Behavior”, ennek egyik legfontosabb kijelentése az, hogy a modern közgazdaságtan elfeledkezett arról a tényről, hogy a gazdasági folyamatok az emberi viselkedésre vezethetők vissza. Főként a neoklasszikus közgazdaságtan racionalitás fogalmát bírálta, nem értett egyet azzal, hogy a gazdasági folyamatokban egyértelműen azonosítható racionális mozzanatok lennének, vagy hogy a gazdasági elemzés középpontjába a racionális viselkedés elemzését kellene állítani. Azt képviselte, hogy a gazdasági viselkedést úgy kellene vizsgálni, ahogy az létezik, közvetlenül, empirikus módszerekkel. Csak a vizsgált magatartásforma tudományos leírása és a kiváltó körülmények elemzése után lehet feltenni azt a kérdést, hogy a viselkedés racionális volt-e vagy sem. Csak ezután tanulmányozhat az, hogy milyen feltételek között milyen esélye van a racionális magatartásformák megjelenésének (Hunyady 2003).

Katona véleménye szerint, a motívumok, attitűdök, a fogyasztói és üzletemberi várakozások szerepe igen jelentős a fogyasztás, a megtakarítás és a befektetések alakulása szempontjából, amelyek a modern pszichológia eszközeivel, módszertanával hatékonyan vizsgálhatók. Ezekkel a tényezőkkel azonban nem foglalkozik a fogyasztás mikroökonómiai elmélete. George Katona vizsgálta először, elméleti és empirikus alapon egyaránt, hogy a fogyasztók attitűdjei és elvárásai milyen módon befolyásolhatják a keresleti függvényeket (Hofmeister-Tóth 2002).

George Katona a szociológiai vizsgálatokra jellemző reprezentatív mintavételi eljárások használatával alkalmazta a pszichológia vizsgálati módszereit. Modelljének alapfeltevése az, hogy a vásárlási hajlandóságot a jövedelmi változások szubjektív jelentése határozza meg, vagyis az, hogy a fogyasztó optimista vagy pesszimista kilátásokkal rendelkezik-e a jövőre nézve. A neoklasszikus közgazdaságtani modellek csak korlátozottan képesek kezelni ezt az aspektusát a fogyasztói magatartásnak. Ezt mutatja az is, hogy az évtizedek óta mért *Fogyasztói Bizalom*, *Fogyasztói Várakozások* és *Vásárlási Hajlandóság* Indexek a mai napig jelentős mértékben hozzájárulnak a keresleti függvények empirikus elemzéséhez (Hofmeister-Tóth 2002). A közgazdaságtani modellalkotásba azonban nem sikerült George Katona munkásságát integrálni (Angner és Loewenstein 2007).

Az új magatartásgazdaságtani irányzatba elsősorban Richard Thaler munkássága³⁵ sorolható – ami a kognitív pszichológia és a mikroökonómia szokatlan, de működőképes elegye –, valamint Tversky és Kahneman – korábban már említett – munkásságára épülő „leíró döntéelmélet” sorolható³⁶.

Angner és Loewenstein értékelése szerint a még későbbi szerzők, például Daniel McFadden, Matthew Rabin és George Akerloff már egy újabb vonalat képviselnek. Ezekre a kutatókra azonban inkább az új magatartásgazdaságtan szemléletmódja és módszertana volt hatással (Angner és Loewenstein 2007).

A közgazdaságtanban megfigyelhető az a tendencia, hogy gondolkodásmódját „exportálja”, vagyis olyan kutatási témákat is egyre hajlamosabb sajátos eszköztárával elemezni, ami hagyományos értelemben véve kívül esik a termelés és fogyasztás szűk témáján (Hámori 1998). Ennek alapja az az „optimista” felfogás, hogy irracionális fogyasztói magatartás nem létezik, és ezek a kérdések valójában feloldhatók a standard mikroökonómiai eszköztár használatával (vö. Becker és Murphy 1988).

A pesszimista felfogás szerint azonban a mikroökonómiának van mit keresnie „a saját háza táján” is. A gazdaságpszichológiai, illetve magatartásgazdaságtani vizsgálatok arra hívták fel a figyelmet, hogy a fogyasztói döntés absztrakt modellezéséhez használt axiómák mindegyike torzul, változik a *valódi döntések elemzésekor* (Garai 1998). Még a neoklasszikus közgazdaságtan keretei között is egyre inkább szükség van az absztrakt modell pszichológiai realizmusát javító változók bevezetésére³⁷ (Hámori 1998).

A pszichológia szempontjából a közgazdaságtan és a pszichológia tudományának kapcsolata sokrétűnek, bár nem teljesen problémamentesnek tekinthető (Hunyady 2003).³⁸

Hunyady György elemzése³⁹ szerint mindkét tudományágnak vannak olyan képviselői, akik az elkülönülés hívei. Ők nem tartják fontosnak a másik tudományág

³⁵ Richard Thaler munkásságát a fogyasztói önkontrollal kapcsolatos gazdasági modellek bemutatásánál fogjuk részletesen tárgyalni. Lásd. 2.4 fejezet.

³⁶ Angner és Loewenstein (2007) értékeli Herbert Simon munkásságának hatását is, mégpedig úgy, hogy az kevésbé befolyásolta a magatartásgazdaságtani kutatások újabb hullámát (vagyis Thaler, Tversky és Kahneman munkásságát). Ezt a sommás megállapítást már kevésbé látjuk tarthatónak.

³⁷ A fenti korlátok szisztematikus meghatározását és modellezését tűzte ki a magatartásgazdaságtan.

³⁸ Molnárné Dr. Kovács Judit opponensi véleményében kifejtette, hogy talán nem szükséges a gazdaságpszichológiai és a magatartásgazdaságtani gyújtópont olyan mélységű elemzése, mint ami tanulmányunkban megtalálható. Az értékes észrevételt köszönjük, végiggondoltuk, de arra a döntésre jutottunk, hogy elemzésünk tágabb összefüggéseinek megértéséhez szükséges bemutatni a két megközelítés különbségeit.

³⁹ Hunyady (2003) a két diszciplína kapcsolatának elemzésekor a magatartásgazdaságtannal nem foglalkozik. Ez komoly hiányossága a két tudományág kapcsolatát történeti mélységében is vizsgáló áttekintésnek. Még az egyébként igen szigorúan bírált, magatartásgazdaságtanba sorolható munkák, így pl. Hámori (1998) könyve esetében sem!

eredményeinek használatát, sőt hasznukat is tagadják. Vannak természetesen olyan szakemberek is, akik közgazdászként a pszichológia vagy pszichológusként a közgazdaságtan eredményeinek és módszertanának fontosságát elismerve, kapcsolódási lehetőségeket keresnek. A kapcsolódási tendenciák alapvetően kétirányúak: egyrészt megkísérlik, hogy a másik tudományterület eredményeit integrálják saját szakterületükre, de cél lehet az is, hogy egy-egy sikeres modellel vagy módszerrel új területeket hódítsanak el (Hunyady 2003).

A *gazdaságpszichológiai* elemzések pszichológiai alapokra épülnek, közös jellemzőjük, hogy a *homo oeconomicusként* „megszemélyesített” közgazdaságtani axiómák pszichológiai relevanciáját elemzik, bírálják, és alternatív gazdasági emberkép(ek) kialakításán dolgoznak. Az ide sorolható kutatások célja nem mindig az, hogy eredményeiket a közgazdaságtudományba integrálják.⁴⁰ Ezek a törekvések azonban nem állnak össze egységes kutatási irányzattá, és nem adnak választ arra a kérdésre sem, hogy ezek a fundamentális változtatások javítják-e a ráépülő közgazdaságtani elemzések hatékonyságát és eredményességét, vagy milyen új – hatékonyabb és eredményesebb - módszerek alkalmazására biztosítanak lehetőséget⁴¹.

Miután jelen tanulmányunk magatartásgazdaságtani hangvételű, ezért a gazdaságpszichológiai irányzatok, törekvések részletesebb kifejtésére nem térünk ki. Azért tartottuk fontosnak a két tudományterület kapcsolatának történeti bemutatását, mert elég sokszor szembesültünk a közgazdaságtan és a pszichológia eltérő látásmódjából és módszertanából fakadó problémákkal, főként a tanulmányunkban bemutatásra kerülő vizsgálatsorozat⁴² kapcsán.

2.1.4 A fejezet összefoglalása

Tanulmányunk szempontjából a racionalitás neoklasszikus felfogásának és magatartásgazdaságtani elemzésének áttekintése több szempontból is fontosnak bizonyult. Egyrészt jelzi témánk fontosságát: a gazdasági aktor racionalitásának kérdése központi jelentőségű a neoklasszikus közgazdaságtanban. Az elmúlt évtizedek magatartásgazdaságtani eredményeinek fényében azonban a racionális választás elmélete egyre kevésbé tűnik a fogyasztói választásokat *teljes mértékben* leíró modellnek. Az aggregált szinten kezelt fogyasztói döntések esetében ugyanúgy problémák merültek fel (vö. George Katona), mint az egyéni szinten vizsgált döntések esetében (vö. Herbert Simon, Tversky és Kahneman).

⁴⁰ Ez a törekvés a magatartásgazdaságtannal foglalkozó kutatók esetében mindenképpen megvan.

⁴¹ Lásd. például részben Scitovsky (1990), és teljes mértékben Garai (2003).

⁴² Lásd. majd 4. rész.

Mégis, a tökéletes racionalitás axiómáját, minden problematikussága ellenére, fontos kiindulópontnak tartjuk a fogyasztók, gazdasági szereplők magatartásának modellezésében⁴³. Tversky és Kahneman (2002a) empirikus munkái kiválóan illusztrálják számunkra azt, hogy a racionális választási modell kiválóan alkalmas lehet arra, hogy a tényleges fogyasztói magatartás elemzésében – a kapott eredmények értelmezéséhez nélkülözhetetlen – viszonyítási pontként szolgáljon. A neoklasszikus axiómák mentén egyértelműen megfogalmazható, hogy a fogyasztóknak miként *kellene* dönteniük, ami fontos kiindulópont a torzulások, következtetlenségek, a „gazdaságilag racionálistól eltérő” (irracionális?) döntési tendenciák azonosításában. Az ilyen „anomáliák” feltárása a mikro- és makroökonómiai szintű gazdasági folyamatok elemzésében igen hasznosnak bizonyulnak.

Ez a kutatói attitűd a *korlátozott racionalitás* esetében igen gyümölcsözőnek bizonyult, és jelentősen növelte a fogyasztó *információfeldolgozásával* kapcsolatos gazdaságtani elméletek hatékonyságát és pszichológiai realizmusát is. A tanulmány további részében azt járjuk körbe, hogy a *korlátlan akaraterő* axiómájának enyhítése hasonlóképpen eredményes lehet-e.

⁴³ Egyetértünk van Raaij kompromisszumos javaslatával, aki szerint a „racionális ember” megfelelő heurisztikus eszköz a fogyasztói döntések modellezésében, egyfajta „nullhipotézis”, amelyhez képest a tényleges viselkedés megfigyelés során tapasztalt eltérések megfogalmazhatók (idézi Lea és Webley 2005).

2.2 Intertemporális fogyasztói döntések

A magatartásgazdaságtan a gazdasági döntéseket befolyásoló humán korlátokat vizsgálja. E terület egyik klasszikus kutatási témája, hogy miként befolyásolja a fogyasztók döntéseit az, ha választásaik kimenetei eltérő időpontokban realizálódhatnak. Ezt a speciális esetet intertemporális döntésnek nevezzük.

Az intertemporális választások vizsgálata általában egy „azonnali - kisebb értékű” kimenet és egy „nagyobb értékű – késleltetett” kimenet közötti választás tanulmányozását jelenti. Rendszerint azt a közömbösségi pontot kutatják, ahol a késleltetés kompenzációja következtében a jövőbeni kimenet ugyanolyan vonzó, mint a közvetlen/azonnali kimenet. E kompenzáció révén számítható ki az idői diszkontálási ráta (ha valakinek a mai 100 dollár ugyanolyan vonzó, mint egy év múlva 110 dollár, akkor ez 10%-os éves diszkontálási rátát feltételez). A neoklasszikus közgazdaságtanban a leszámítolási ráta konstans: vagyis a fogyasztó mentális diszkontálási függvénye exponenciális. Azonban, a kérdés empirikus vizsgálata során gyakran olyan eredményeket kaptak, ami alapján diszkontálási rátát nem konstansnak, hanem csökkenőnek lehetett tekinteni. Ezeket az eredményeket viszont inkább hiperbolikus diszkontálási függvényekkel lehetne leginkább leírni (Cairns 2006).

Richard Thaler úttörő jellegű kísérletei óta az intertemporális döntések vizsgálatának hagyományos kérdésévé az vált, hogy mennyi pénzt kérne a fogyasztó a jelenbeli fix jutalom helyett egy bizonyos jövőbeli időpontban. Az ilyen diszkontálási ráták rövidtávon messze magasabbak, ami a jelen túlértékelését jelenti. Ez a kísérleti paradigma azonban néhány problémát is hordoz magában: a jelenbeli pénz biztos és kényelmes, a jövőbeli pénz bizonytalan és kényelmetlen: ennek elkülönítésére azonban nehéz megfelelő empirikus módszertant kidolgozni (Ameriks és mtsai 2004).

Thaler vizsgálatában „pénzben kifejezett” kimenetekről kellett döntést hozni, azonban újabban már más területekkel (pl. az egészséggel) kapcsolatos intertemporális döntések modellezésével is foglalkoznak. A normatív elmélet szerint az egészség és a pénz esetében ugyanazt a diszkontálási rátát kellene használnunk, az empirikus kutatások szerint azonban nem mindig ez a helyzet (Chapman 2003).

Megítélésünk szerint a fogyasztói önkontroll és az intertemporális döntésekben zajló diszkontálási folyamatok között szoros kapcsolat lehet. Erre utal az is, hogy az önkontrollt

igénylő döntéseknek a legtöbb esetben vannak intertemporális vonatkozásai is. Például, a dohányzásról való leszokásban jelentős szerepet játszhat az, hogy a fogyasztó miként diszkontálja a dohányzás folytatásának hosszútávú egészségügyi következményeit (Becker és Murphy 1988).⁴⁴

Az intertemporális diszkontálás (intertemporal discounting) során megnyilvánuló preferenciák természete két okból fontos a közgazdaságtanban. Egyrészt a gazdaságpolitikai döntéshozásban szükség van információkra arról, hogy a különböző (gazdaság)politikai intézkedések jelenbeli költségeit és jövőbeni hasznát milyen mechanizmusok alapján hasonlítják össze a fogyasztók (választók). A másik fontos kérdés annak magyarázata, hogy a jövő miként befolyásolja a jelenbeli viselkedést (Cairns 2006).

Ebben a fejezetben először az intertemporális diszkontálás modellezésének alapjait tekintjük át, majd a különböző diszkontálási modellek igazolását illetve finomítását célzó magatartásgazdaságtani kutatásokból mutatunk jellegzetes példákat.

2.2.1 Miként modellezhető a fogyasztói diszkontálás?

A leszámítolás vagy diszkontálás eredetileg pénzügyi kérdések kapcsán merült fel. Leszámítolásra akkor van szükség, amikor valamilyen váltó (értékpapír) birtokosa a váltó esedékessége előtt eladja azt (pl. egy banknak). Ilyenkor a váltó birtokosa nem a névértéket, hanem annak kamatokkal csökkentett értékét, vagyis az esedékességig jelentkező kamattal leszámított összeget kapja meg (Rachlin 2006). Ez egy igen szűk értelmezési tartomány, amelynél már tágabb kontextusban is használják a diszkontálás kifejezést.

Miután Rachlin (2006) megközelítése tűnt a legátfogóbbnak az áttekintett szakirodalomban, ezért az ő gondolatmenetére építve, azt kiegészítve összegezzük az intertemporális diszkontálás kutatásával kapcsolatos eredményeket.

A diszkontálás, legáltalánosabb értelemben véve, azt jelenti, hogy valamilyen változó növekedésével egy adott X mennyisége lecsökken, vagyis:

$$x = \pi X$$

A π valamilyen diszkontálási változó, amely általában valamilyen fizikai változó (pl. idő) vagy fizikai és más jellegű változók kombinációjának függvénye, amit diszkontálási

⁴⁴ Annak ellenére, hogy a *korlátlan akaraterő* axióma enyhítésének igénye először akkor jelentkezett, amikor a neoklasszikus közgazdaságtan diszkontálási elméletét vitatni kezdték a kutatók, mégsem állíthatjuk, hogy a két mechanizmus, az intertemporális diszkontálás és a fogyasztói önkontroll folyamata azonos lenne. Álláspontunk szerint az intertemporális diszkontálás az önkontroll folyamatok fontos részmechanizmusa, azonban számos jelenség magyarázatára és modellezésére nem alkalmas.

függvénynek hívunk. Az adott X mennyiség diszkontálás utáni értékét pedig x jelöli. Azonban, mivel választásaink kapcsán legtöbbször a relatív értékeknek van jelentősége, ezért a fenti képletet inkább normalizált formában használják (Rachlin 2006), vagyis:

$$\pi = \frac{x}{X}$$

Érdemes ezt kiemelni, mert a diszkontálás nemcsak az idő vonatkozásában, hanem más területeken –például a valószínűségi döntések esetében – is felmerül. Számos kutatás tárgyát képezi, hogy milyen hasonlóságok és különbségek vannak a valószínűségi és az intertemporális diszkontálást igénylő döntések között (pl. Rachlin 2006, Myerson és mtai 2003), de ez a kérdéskör messze túlmutat jelen tanulmány keretein.

Rachlin (2006) a mérték diszkontálásának elemzése során azt emeli ki, hogy a mérték mindig valamilyen nullával kezdődő és a végtelen felé tartó érték (ami ellenkező irányú a valószínűséggel, mert az $[0,1]$ intervallumban helyezkedhet el). A késleltetés mértékétől függő diszkontálás, matematikailag kifejezve, a következő:

$$\pi = \frac{1}{1 + \delta}$$

Ebben a képletben a δ határozza meg a leszámítolás mértékét, amikor $\delta=0$, akkor $\pi=1$. Azonban, δ nem fejez ki mérési dimenziót, pedig a legtöbb mérték valamilyen φ mértékegység és k konstans szorzataként fejezhető ki, vagyis $\delta=k\varphi$ -ként lehet meghatározni, ami az előző egyenletbe behelyettesítve:

$$\pi = \frac{1}{1 + k\varphi}$$

Az intertemporális döntések esetében a φ a késleltetés időtartama, vagyis ebben az esetben az intertemporális leszámolási ráta képletét kaptuk meg (Mazur 1987, Rachlin 2006, Cairns és van der Pol 2000). Mazur (1987) galamboknál tanulmányozta a késleltetett és az azonnali jutalom közötti választásokat, és úgy találta, hogy a fenti egyenlet jól írja le e madarak intertemporális választásait. Továbbá, Rachlin (2006) arra is rámutat, hogy a Mazur – féle képlet a közgazdaságtanban az egyszeri kamat kiszámítására szolgál, vagyis: x összeg, k (konstans) kamat és adott φ periódus esetében a kifizetés $X = x(1 + k\varphi)$.

Azonban, ha kamatos kamatról van szó, azt már *exponenciális függvény* fejezi ki, vagyis φ periódus után, k kamat mellett:

$$\frac{x}{X} = e^{-k\varphi} \quad 45$$

⁴⁵ Az „e” itt az Euler-féle szám, vagyis a természetes logaritmus alapját képező matematikai állandó.

A neoklasszikus közgazdaságtan ezt az exponenciális leszámítolási képletet preferálja. Ha elfogadjuk Wahlund és Gunnarson (1996) interpretációját, vagyis az intertemporális diszkontálási rátát a jelenbeli és a jövőbeni fogyasztás közötti helyettesítési határrátának tekintjük, akkor az exponenciális formula azt is jelenti, hogy a szubjektív diszkontálási rátának egyenlőnek kellene lennie a adózás utáni piaci kamattal.

Azonban, egyre több empirikus vizsgálat cáfolja azt, hogy az exponenciális diszkontálási formula a *tényleges intertemporális döntések* (intertemporal decisions) modellezésének legmegfelelőbb módja lenne. Mégis, az individuális fogyasztói magatartás modellezésére alkalmasabbnak tűnő hiperbolikus diszkontálási megközelítés háttérbe szorult. Ennek oka a standard, exponenciális diszkontálási megközelítés pénzügytani sikeressége lehet. Cairns megfogalmazásában, a közgazdászok körében az exponenciális függvények dominanciája jellemző, míg a pszichológiában a hiperbolikus modellek népszerűek. Ennek magyarázata az lehet, hogy a pszichológia módszertanában jobban számít az, hogy milyennek tűnik az egyén viselkedése és nem az a modellalkotás alapja, hogy miként kellene viselkednie (Cairns 2006).

Mazur (1987) egyenlete mellett más módon is megpróbálták formalizálni a *tényleges intertemporális döntések* során megfigyelhető diszkontálási folyamatokat.

Rachlin (2006) az intertemporális diszkontálás modellezésére a következő, hiperbolikus egyenletet vezeti be⁴⁶:

$$\frac{x}{X} = \frac{1}{1 + k\varphi^s}$$

amelyben valamilyen φ időtartam és k kamat esetében az s változó az idő múlására való érzékenységet reprezentálja (Rachlin 2006, Cairns és van der Pol 2000). Így Mazur képlete az $s=1.0$ speciális esetévé válik, azonban nem valószínű, hogy az emberek időérzéke mindig egyforma lenne (Rachlin 2006).

Azonban, gyakoribb az a matematikai megoldás, hogy a teljes nevezőt s hatványra emelik (lásd. Loewenstein és Prelec 1992), vagyis:

$$\frac{x}{X} = \frac{1}{(1 + k\varphi)^s}$$

⁴⁶ A fizikai ingerek objektív és észlelt nagysága közötti kapcsolatot leíró pszichofizikai törvény a (Stevens-törvény) ihletésére.

Ha az intertemporális döntések esetében exponenciális leszámítolási függvényt alkalmazunk, akkor két diszkontálási függvény ugyanazzal a k konstanssal (pl. kamat) nem keresztezheti egymást.

Összegezve az eddigieket, Albrecht és Weber összehasonlítását alkalmazva, a különböző diszkontálási modellek közötti különbségek a következők (Cairns 2006). A fenti szerzőpáros a leggyakrabban használt modellek összevetésére alkalmas (w_t) döntési súlyt alakított ki, vagyis:

$$w_t = \frac{1}{(1+r)^{\alpha(t)}}$$

ahol $\alpha(t)$ az idő észlelési függvénye, ami azt jelzi, hogy az egyén milyen gyorsnak észleli az idő múlását. A lineáris $\alpha(t)$ adja, a standard, exponenciális leszámítolási modellt:

$$w_t = \frac{1}{(1+r)^t} \quad \text{és} \quad \alpha(t) = t$$

A konkáv $\alpha(t)$ adja a hiperbolikus diszkontálási modelleket. Ők három hiperbolikus diszkontálási modellt vizsgáltak:

a) Loewenstein és Prelec (1992) modellje, ami a következő összefüggést írja le:

$$w_t = \frac{1}{(1+gt)^{h/g}} \quad \text{és} \quad \alpha(t) = \frac{h \ln(1+gt)}{g \ln(1+r)}$$

A h paraméter az időmúlás sebességének egyéni észlelését mutatja. Ha $h=0$, akkor az idő végtelenül gyors, és az egyénnek nem számít. Ha $h \rightarrow \infty$, akkor az egyén egyáltalán nem észleli az idő múlását. A g paraméter azt jelzi, hogy mennyire tér el a függvény a tradicionális modelltől. Ha $g=0$, akkor az exponenciális diszkontálási görbének megfelelően alakul.

b) Harvey modellje teljesen hiperbolikus diszkontálási modell ($g=1$), ekkor

$$w_t = \frac{1}{(1+t)^h} \quad \text{és} \quad \alpha(t) = h \frac{\ln(1+t)}{\ln(1+r)}$$

c) Mazur (1987) modelljében pedig $h/g = 1$

$$w_t = \frac{1}{(1+gt)} \quad \text{és} \quad \alpha(t) = \frac{\ln(1+gt)}{\ln(1+r)}$$

2.2.2 A leszámítolási függvény paramétereinek becslése

A leszámítolási függvény (discount function) paramétereinek becslésére a megnyilvánult preferencia és a kinyilvánított preferencia megközelítések használatosak. A megnyilvánult preferencia elemzése során az aktuális viselkedésről kell adatokat gyűjteni, míg a

kinyilvánított preferencia megállapítása az egyén megkérdezésén alapul. Ekkor arra kell választ adniuk a megkérdezetteknek, hogy mit tennének egy hipotetikus helyzetben.

A *megnyilvánult preferencia* vizsgálata során a viselkedések széles körét veszik figyelembe: fogyasztói magatartás, bérszínvonal és a halál kockázata (ami az életminőség és az életkilátások közötti trade-off vizsgálatára alkalmas), megtakarítási döntések, pénzügyi kompenzáció stb. A megnyilvánult preferenciavizsgálat hátránya, hogy az idői preferenciáira becslése általában indirekt és nagyon komplikált módon történik.

Kinyilvánított preferencia modell használata elsősorban a pénzügyi területen jellemző. Elsősorban hipotetikus, nyílt végű döntéseket tartalmaz valamilyen kifizetés vagy annak időbeni késleltetésével kapcsolatban. Néhány más területen, például az egészségi állapotot a jövőben befolyásoló döntésekkel kapcsolatban, viszonylag kevés lehetőség olyan viselkedésformák megfigyelésére, amelyek alapján következtetni lehet az idői preferenciákra, ezért a közgazdászok inkább a kinyilvánított preferenciák vizsgálatára koncentrálnak (Cairns 2006).

Az intertemporális döntésekkel foglalkozó kutatók többsége a következő két kérdésben, így vagy úgy, de állást foglal:

- a) az eddig bemutatott, intertemporális diszkontálást leíró matematikai formula közül melyik illeszkedik leginkább a fogyasztók tényleges, megfigyelhető választásaihoz;
- b) pontosan milyen változók alakítják az intertemporális döntéseket.

Az intertemporális diszkontálási formula körül zajló vitában a következő álláspontok azonosíthatóak.

Lieberman és Ungar (2002) kiindulópontja az, hogy a fogyasztói döntések *többségének* van diszkontálási vonatkozása, tehát kiemelik a kérdéskör jelentőségét. Empirikus kutatásukban egy speciális intertemporális szituációt, az életciklus-költség beszámítását igénylő fogyasztói döntéseket vizsgálták. Itt a vásárolni kívánt termék / szolgáltatás költségstruktúrája két részre bontható: jelenbeli vásárlási ár és jövőbeni fenntartási költségre. Az intertemporális trade-off ⁴⁷ márkák közötti választásként jelent meg, egész pontosan a vásárlók légkondicionálókkal kapcsolatos preferenciáit térképezték fel. Az tapasztalták, hogy vásárlók az esetek kétharmadában hoztak hatékony döntést.

Cairns és van der Pol (2000) az exponenciális modellt, valamint többféle hiperbolikus formulát (pl. a Mazur-, továbbá a Loewenstein és Prelec-féle modellt) tesztelték egy

⁴⁷ Az intertemporális döntéshozás egy központi eleme: a jelen és jövőbeni (gazdasági) következmények közötti trade-off, vagyis a jelenbeni haszon feladása valamilyen feltételezett jövőbeni kifizetés kedvéért. (Lieberman és Ungar 2002).

nagymintás vizsgálatban. A postai lekérdezéses vizsgálatban a 2000 fős minta kb. 25%-a válaszolt. Hat intertemporális választást kellett megtenniük (két választás, ami emberéleteket érintett, a másik két döntés privát pénzügyi döntés és az utolsó kettő pedig szociális pénzügyi választás). A vizsgálatban kapott eredmények a Loewenstein és Prelec modellhez illeszkedtek leginkább.

A b) kérdés, vagyis az intertemporális döntéseket befolyásoló egyéb változók kapcsán folyó kutatások is tartogatnak meglepetéseket.

Myerson és mtsai (2003) szerint a fogyasztó gyakran úgy szembesül intertemporális döntésekkel, hogy választania kell: a) inkább most költ többet egy jószág vételárára, de akkor kevesebbet költ a fenntartására a jövőben, vagy b) most kevesebbet költ a vételárra, de vállalja azt a kockázatot, hogy később nagyobb költségei lesznek⁴⁸. Ez a kutatócsoport Loewenstein és Prelec hiperbolikus leszámítolási modelljét alkalmazta. Eredményeik alapján ez nemcsak az intertemporális, hanem a valószínűségi döntések diszkontálásának modellezésére is alkalmasnak találta.

Myerson és mtsai (2003) szerint az intertemporális döntéseknél élesebb a diszkontálás a kisebb összegek esetében (vö. érdemes-e még ilyen kis összegre ennyit várni?), a valószínűségi döntések esetében viszont a diszkontálási tendencia épp ellenkező (vö. nagyon bizonytalan nagy összeget érdemes-e választani?). Fontos megfigyelésük volt még, hogy az s paraméter – az idő múlására való érzékenység – szerepe eltérő volt a két helyzetben. Intertemporális döntések esetében az s konstans, vagyis az idő múlására való érzékenységet nem befolyásolta az, hogy mekkora összegről kell dönteni. A valószínűségi döntések esetében viszont a szóban forgó összeg nagysága erősen befolyásolta az s paramétert.

Wahlund és Gunnarson (1996) szerint, a háztartások pénzügyi kérdésekkel kapcsolatos idői preferenciáit és intertemporális döntéseit az objektív tényezőkön kívül – például a pénzügyi tervezés lehetősége – legalább annyira befolyásolják olyan személyiségvonások, mint az impulzivitás, az önkontroll és a türelmetlenség, vagy olyan egyéb szubjektív tényezők, mint a háztartás pénzügyei felett érzett kontroll. Megállapítják továbbá, hogy a mélyebb pénzügyi ismeretek és a magasabb életkor tendenciaszerűen alacsonyabb szubjektív

⁴⁸ Ezt a fogyasztói döntést egy olyan kísérletben reprodukálták, ahol a válaszadónak egy késleltetett és egy közvetlen jutalom között kellett választania, de a közvetlen jutalom összege fele volt a későbbi jutalom értékének (például 200\$ 3 hónap múlva, vagy 100\$ most). Ezután még öt esetben kellett választani a kísérleti személyeknek, de a többi választási helyzet már az előző választások függvénye volt: ha a közvetlen jutalmat választotta, akkor a közvetlen jutalom csökkent, ha a késleltetett jutalmat választotta, akkor a közvetlen jutalom összege növekedett a következő választásban (Myerson és mtsai 2003).

diszkontálási rátával járnak. Nemi különbségeket is találtak, a nők alacsonyabb diszkontálási rátát használtak a férfiakhoz képest.

Chapman (2003) arra tett kísérletet, hogy összefoglalja az egészséget és a pénzt érintő intertemporális döntésekben mérhető *diszkontálási anomáliákat*. A főbb különbségek az alábbiakban összegezhetők.

Magas és változó ráták. A döntéshozók különböző szituációkban eltérő leszámítolási ráták használatára hajlamosak, ami az egészséget illetve a pénzösszegeket érintő döntésekben is megnyilvánult. Chapman szerint a fogyasztók igen magas leszámítolási rátákat is használhatnak, gyakran az évi 50%-ot is meghaladják.

Késleltetési hatás. Rövidtávú késleltetésnél magasabbak a diszkontálási ráták. Ez akár preferencia-fordulást is eredményezhet: vagyis előfordulhat, hogy valaki a 8 évi várakozás után kapott 200\$-t jobban preferálja a 6 év után kapott 100\$-nál, de ha hat év múlva kérdeznénk meg ugyanazt a személyt, akkor az azonnali 100\$-t jobban preferálná, mint azt a 200\$-t, amire még két évet várnia kellene.

Nagyság- hatás. A szubjektív diszkontálási rátákat nemcsak a kimenet késleltetésének hossza befolyásolja, hanem a kimenet nagysága is. A kisebb kimenet nagyobb diszkontálási rátát von magával. Loewenstein és Prelec (1992) olyan értékfüggvényt állítottak fel, ahol az 500\$ és az 1000\$ értéke közötti arány nagyobb, mint 5\$ és 10\$ értéke közötti arány.

Előjel-hatás. A veszteségek diszkontálási rátája alacsonyabb a nyereségek leszámítolásához viszonyítva. Vagyis előfordulhat, hogy egy fogyasztó egyenlőnek tekinti az azonnali 10\$ nyereséget az egy évvel későbbi 20\$-os kimenettel, de ugyanaz a fogyasztó az azonnali 10\$-os veszteséget 1 év múlva 15\$-os veszteséggel érezne egyenlőnek.

Sorrendi hatás. A kimenetek sorozatára vonatkozó preferenciák gyakran eltérnek az egyedi kimenetekre vonatkozó választásoktól. Loewenstein és Prelec (1992) kísérletében a megkérdezettek preferencia-sorrendje világos volt: a) jobban preferáltak egy vacsorát ha 1 hónap múlva mehetek elkölteni egy francia étterembe, és kevésbé preferálták a két hónapos várakozást; b) jobban preferálták a francia éttermeket a görög éttermeknél. Mégis, amikor kombinált választási helyzetbe kerültek, inkább mentek volna 1 hónap múlva a görög étterembe és csak utána a franciába, 2 hónap múlva.

Eloszlási hatás. A tipikus kísérleti helyzetben a résztvevőknek három hétvége ebédjének helyszíne felett kellett rendelkezniük. Ha csak egyszer mehetek étterembe a három hétvége során, akkor a kísérleti személyek rendszerint a középső hétvégét kérték az étteremlátogatás időpontjaként. Ha viszont úgy tudták, hogy a harmadik hétvégén amúgy is menniük kellene (egy más okból) étterembe, akkor viszont a felajánlott ebédet az első hétre

tették. Vagyis a rendelkezésre álló információk alapján mindkét esetben az étteremlátogatások egyenletes elosztására törekedtek.

2.2.3 A fejezet összegzése

Összegezve, a fogyasztók intertemporális döntéseivel kapcsolatos kutatásokat, elmondható, hogy a mikroökonómiában és a pénzügytanban sikeresen alkalmazott exponenciális leszámítolási függvények alkalmazása domináns maradt. Ennek számos oka lehet. Szerepet játszhat az, hogy a hiperbolikus modellek viszonylag ismeretlenek a közgazdaságtanban (Cairns 2006); de is lényeges lehet, hogy a neoklasszikus közgazdaságtanban a pszichológiai (vagy empirikus) realizmus kevésbé fontos (Friedman 1986)⁴⁹. Véleményünk szerint mindkét modellnek vannak előnyei. Az exponenciális modell mellett egyszerű alkalmazhatósága szól: nem igényli nehezen mérhető változók használatát és könnyen beépíthető a közgazdaságtani modellek matematikai apparátusába. A hiperbolikus leszámítolási függvények előnye pedig az, hogy elvileg nagyobb empirikus validitással bírnak, másrészt pedig alkalmasak lehetnek a racionálistól eltérő fogyasztói viselkedésformák modellezésére is. Azonban, egyik modell sem tekinthető minden szempontból ideálisnak. Az exponenciális modell használata nem teszi lehetővé az irracionális fogyasztói döntések modellezését, a hiperbolikus modellek ellen pedig az szólhat, hogy matematikai alkalmazhatóságuk bonyolult, valamint nehezen mérhető változók alkalmazását igénylik.

Azonban, véleményünk szerint, az intertemporális döntések hátterében a diszkontálásnál jóval bonyolultabb folyamatok is állhatnak. A leszámítolási mechanizmus jelentősége nyilvánvaló ezekben a döntésekben, azonban a diszkontálás relevanciája nem jelenti azt, hogy csak ennek a tényezőnek lehet magyarázó ereje.

A *racionális addikció*, illetve a *fogyasztói önkontroll* modelljét kidolgozó kutatók szerint, a rövidlátó fogyasztói döntések esetében, nem ad mindenre magyarázatot az intertemporális diszkontálás. Részletesebben a következő két fejezetben mutatjuk be álláspontjukat. A két irányzatot az különbözteti meg leginkább egymástól, hogy milyen választ adnak arra a kérdésre, hogy: *irracionális-e a fogyasztó, ha rövidlátó módon dönt?* A racionális addikció elmélete szerint a meglepő válasz az, hogy nem. Vagyis, a fogyasztó teljesen racionális döntési folyamatok mellett is hozhat rövidlátó döntést. E meglepő koncepció részleteit mutatjuk be a következő fejezetben.

⁴⁹ Tény, hogy más tudományokban, pl. a pszichológiában a hiperbolikus modellek használata a gyakoribb. Azonban az is tény, hogy bizonyos gazdasági döntések, pl. a *befektetési döntések* modellezése esetében az exponenciális diszkontálási modell alkalmazása adekvátabb lehet.

2.3 A „racionális addikció” koncepciója

2.3.1 Addikció és közgazdaságtan

A neoklasszikus közgazdaságtan axiómarendszere azt implikálja, hogy a gazdasági aktorok, így a *fogyasztók* is, mindig racionálisan döntenek⁵⁰. A neoklasszikus közgazdaságtan szempontjából itt valójában *nem csak* az a kérdés, hogy egy-egy azonosítható fogyasztó ténylegesen racionálisan választ-e. Ha van néhány irracionális döntést hozó fogyasztó, az még önmagában nem rendíti meg *teljesen* a racionális választás elméletének érvényességét⁵¹. Még az sem kell, hogy a racionálisan választó fogyasztók legyenek többségben. A neoklasszikus közgazdaságtanban a racionális választás elméletének megtartásához elegendő annyi, ha a modell képes leírni az egyes piacokon tapasztalható aggregált fogyasztói magatartást. Lehetséges, hogy egyetlen fogyasztó sem dönt racionálisan, de ha döntéseik piaci eredője leírható a racionális választás elméletével, akkor ez a modell megtartása mellett szól. Még az sem kell, hogy a fogyasztók *tudatosan hozzák meg* a racionális döntést. A neoklasszikus közgazdaságtan számára teljesen elegendő, ha fogyasztók döntéseinek *kimenete* – a neoklasszikus közgazdaságtan axiómarendszere alapján – racionálisnak minősíthető.⁵²

Ezért fontos rámutatnunk arra, hogy a racionális választás elméletével nemcsak az individuális fogyasztói döntések szintjén vannak problémák (vö. 2.1 és 2.2 fejezet!). A racionális választás elméletével gondok vannak *bizonyos* termékek és szolgáltatások piacának mikroökonómiai elemzésében is. Ismert tény, hogy bizonyos piacokon a fogyasztók jelentős összegeket költhetnek olyan termékekre és szolgáltatásokra, amelyek hosszútávon károsak jólétükre⁵³. Számos közgazdász is elismeri azt, hogy az „addiktív fogyasztás”, melynek szélsőséges esete a szenvedélybetegség, egyáltalán nem ritka és elszigetelt jelenség. *Álláspontunk szerint, az „addiktív” fogyasztás mechanizmusainak elemzése rávilágíthat az általános fogyasztói viselkedés olyan aspektusaira is, melyek a racionális választás neoklasszikus elméletével eddig nem voltak egyértelműen elemezhetőek.*⁵⁴

⁵⁰ Vö. 2.1.1 fejezet.

⁵¹ De bizonyos mértékig korlátozhatja azt. Ne feledjük (vö. 2.1.1 fejezet), hogy a racionális választás elmélete a fogyasztói magatartás leírásának igényével minden elemzési szinten (egyéni és piaci szint) fellép.

⁵² Ezt fejti ki Hámori (1998), könyvének „állati közgazdaságtannal” foglalkozó fejezetében. Nem az a kérdés, hogy a farkasok képesek-e tudatosan racionális döntést hozni élőhelyük területének felosztása kapcsán, hanem az, hogy *populációszintű viselkedésük* modellezhető-e a neoklasszikus axiómarendszerrel.

⁵³ Pl. a KSH 2008. januári jelentése szerint a magyar háztartások jövedelmük 3,2%-t költötték 2006-ban szeszes italok és dohányáruk fogyasztására (összehasonlításként: ruházat, lábbeli 4,8%, egészségügy, 3,9%, oktatás 0,9%, szabadidő és kultúra 8,3% (Statistikai Tükör 2008)).

⁵⁴ A „racionális gazdasági magatartás” fogalma alatt azt értjük, hogy az individuum, saját meglévő preferenciáival összhangban, azt teszi, amit a maga számára a legjobbnak gondol, vagyis következetes tervet

Nem valószínű, hogy a jelenség háttérében az állna, hogy a fogyasztó nem képes racionálisan *gondolkodni*. A dohányosok többsége tökéletesen tudatában van annak, hogy szenvedélye káros az egészségére. Ugyanakkor a fogyasztók többsége még akkor sem képes a dohányzással felhagyni, ha egyértelműen preferálja egészségének megőrzését⁵⁵.

Ez a „függő” vagy „addiktív” viselkedés, amely valamilyen termék vagy szolgáltatás kényszeres fogyasztásban nyilvánul meg, elsősorban pszichopatológiai jelenségeként ismert⁵⁶. Részben emiatt, az addikciónak nincs általános érvényű modellje a neoklasszikus közgazdaságtanban (Monterosso és Ainslie 2006). Álláspontunk szerint talán nem is lényeges, hogy legyen. Az viszont fontos lenne, hogy az *addikció gazdaságtani vetületével, vagyis az addiktív fogyasztással* foglalkozzanak a kutatók.

Ez nem egyszerű feladat. Leginkább az nehezíti meg, hogy a pozitivista mikroökonómia kutatási paradigmája a fogyasztó viselkedését a gazdasági szituációból kiemelt változók segítségével kívánja magyarázni, a pszichológiai változók nyíltan hangoztatott mellőzésével (Friedman 1986).

Az addikció pszichopatológiai meghatározása⁵⁷ a *szubjektív jellemzők* jelentőségét emeli ki, ami arra utal, hogy ezen a területen különösen problematikus lehet a pszichés változók elhanyagolása⁵⁸. Talán ebből fakad, hogy a témával foglalkozó közgazdászok munkásságának jelentős része *önkéntesen* olyan termékekre korlátozódik, amelyek viszonylag enyhe függőséget váltanak ki⁵⁹.

E hiba elkerülése érdekében, jelen tanulmányban, „addiktív fogyasztás” alatt olyan termékek vagy szolgáltatások többé-kevésbé rendszeres fogyasztását értjük, amelyek az adott

követ hasznának maximalizálására. A drogfogyasztás, első pillantásra, nem tűnik beilleszthetőnek ebbe a modellbe (vö. Bretteville-Jensen 1999).

⁵⁵ Egészségpszichológiai kutatások kimutatták, hogy a dohányosok 50%-a még egy komoly tüdőműtét után sem hagy fel káros szenvedélyével. Egy másik érdekes adat az, hogy a felnőtt dohányosok többsége (83%) azt kívánja, hogy bárcsak sose kezdett volna el dohányozni és az elmúlt évben legalább egy napig megpróbált felhagyni a dohányzással (Marks et al 2000).

⁵⁶ Pszichiátriai szempontból, a „szendélybetegségnek nevezzük azokat a kórképeket, amelyek az agy állapotát befolyásoló, szendélykeltő anyagok túlzó vagy tartós használatával kapcsolatosak. A szendély: valamilyen szer fogyasztására irányuló ellenállhatatlan késztetés, amely minden más törekvést megelőz és maga alá gyűr. [...] A „szendély” kifejezés [...] tágabb értelemben a hasonló erővel jelentkező, de nem szerekekkel kapcsolatos késztetéseket (pl. játékszendély) is magában foglalja (Tringer 1999, pp. 262-263).

⁵⁷ Vö. 56. lábjegyzet

⁵⁸ Az addiktív viselkedés pszichopatológiai leírásának egyik attribútuma például az, hogy a fogyasztó *szüntelen vágyat* érez az adott cselekvés végrehajtására. További jellemzője, hogy a kémiai függőség esetében kialakuló tolerancia azzal a következménnyel jár, hogy a fogyasztónak egyre több egységre van szüksége az adott termékből ahhoz, hogy ugyanazt a szubjektív hasznosságot tapasztalja. Ennek következtében gyakran *többet* fogyaszt az adott jószágból annál, amennyit szeretne. A *megvonási tünetek* jelentkezése pedig az adott termék fogyasztásának elhagyásából származó haszonvesztés nagyságát erősíti (vö. Tringer 1999).

⁵⁹ Például a dohányzás.

*pillanatban élvezetesek a fogyasztó számára, aki viszont tudatában van annak is, hogy az ilyen típusú fogyasztás jelentősen csökkentheti jövőbeni jólétét*⁶⁰.

Tehát, akkor lesz *addiktív* egy termék fogyasztása, ha a fogyasztó tisztában van azzal, hogy számára az hosszútávon káros (tehát hosszútávú preferenciáival ellentétes), de a fogyasztásról – jelenbeli jutalmazó értéke miatt – mégsem tud lemondani⁶¹. Ez a tendencia rendkívül sokféle termék és szolgáltatás piacán jellemezheti a fogyasztói magatartást, csak néhány példa (teljesség igénye nélkül): dohányzás, alkoholizmus, drogfogyasztás, játékszenvedély, nassolás, televíziónézés stb. Van, amikor az lehet a közgazdaságtani kérdés, miért lép be egy-egy fogyasztó az adott addiktív jószág piacára és miért nem lépnek be mások (pl. dohánytermékek, drog, játékszenvedély)⁶². Máskor viszont inkább optimalizációs problémáról van szó. A gazdaságtani kérdés ebben az esetben az, hogy miért nem képesek a fogyasztók arra, hogy annyit fogyasszanak egy-egy élvezetes jószágból, amennyi még nem jár hosszútávon jelentősen káros következményekkel (pl. alkoholfogyasztás, nassolás, televíziónézés)⁶³. A problémát itt az jelenti, hogy már nem csak egy-egy irracionálisan döntő – aggregált szinten nem jelentős – fogyasztóról van szó, hanem olyan fogyasztási tendenciáról, amely piaci szinten is jelentős anomáliákhoz vezet⁶⁴.

Arról, hogy ez a speciális *fogyasztói magatartás* mennyire illeszkedik a racionális választás neoklasszikus modelljébe, megoszlanak a vélemények. *A fogyasztó szubjektív ítéletének beszámítása a neoklasszikus közgazdaságtan premisszáinak ellentmond, miután az minden pszichés változót igyekszik kiküszöbölni a fogyasztói magatartás bejósolásakor.* A neoklasszikus közgazdaságtan dinamikus konzisztens preferenciákat feltételez: vagyis abból ki, hogy a fogyasztó kellő informáltság, továbbá elegendő információfeldolgozási idő mellett olyan preferenciasor kialakítására képes, amely nem változik meg az időhorizont módosulásával. A fenti premisszákkal az addiktív fogyasztás nem egyértelműen írható le. *Az addiktív fogyasztás speciálisnak tekintett problémája a fogyasztói magatartás racionális elméletének mélyebb problémáját jelezheti.*

Vannak olyan kutatók, akik szerint a neoklasszikus közgazdaságtan axiómaival az addiktív fogyasztás esetében *sincs* semmiféle probléma. Stigler és Becker már 1977-ben

⁶⁰ Ez az elérhető termékek és szolgáltatások igen széles körét jelentheti. Csak érzékeltetésül néhány példa: élvezeti cikkek, szerencsejáték stb. De azt is számításba kell venni, hogy gyakran nem önmagában az adott termék, hanem annak mértéktelen fogyasztása járhat káros következményekkel.

⁶¹ Vagyis, az addiktív fogyasztás mindig negatív következményekkel jár, a fogyasztó céljaival és haszonmaximalizáló stratégiájával *hosszútávon* mindenképpen ellentétes.

⁶² Extenzív határon történő igazodás.

⁶³ Intenzív határon történő igazodás.

⁶⁴ Lásd. később az elhízás esetében.

rámutattak arra, hogy a neoklasszikus közgazdaságtan *implicit módon* irracionálisnak tekintett számos fogyasztói magatartást (pl. az alkoholizmust, a dohányzást, a drogfogyasztást és a mértéktelen táplálkozást), ami kizárta ennek a területnek a gazdaságtani elemzését. Viszont, Stigler és Becker (1977), majd Becker és Murphy (1988) munkáiban felvázolt „*racionalis addikció*” (rational addiction) koncepció és az arra épülő empirikus kutatási irány célja már annak igazolása, hogy a – látszólag irracionális – addiktív fogyasztói magatartás adekvátan elemezhető racionalis értelmezési keretben is. Ez mindenképpen jelzi azt, hogy az addiktív fogyasztói magatartás vizsgálata nem kerülhető meg.

Becker és Murphy (1988) feltevése az volt, hogy az addiktív szerek kereslete ugyanolyan, mint bármelyik másik jószágé, vagyis fogyasztók magatartása gazdaságilag racionalis. Nincs szükség a fogyasztó magatartásában irracionális elemek vagy önkontroll-problémák feltételezésére (Bretteville-Jensen 1999). A racionalis addikció modellje tehát megengedi, hogy a fogyasztó egyszerre legyen gazdaságilag racionalis és függő egy káros terméktől, miközben a leszokás is lehet teljesen racionalis fogyasztói döntés.

Becker és Murphy (1988) racionalis addikció elméletének hatására indultak el olyan gazdaságtani kutatások, amelyek fő célja az addiktív termékek fogyasztását jellemző empirikus adatok gyűjtése és elméleti modellek tesztelése volt. Megjegyzendő viszont, hogy a területen végzett empirikus vizsgálatok zöme a dohánytermékek fogyasztásával kapcsolatos (Feng 2005).

Ebben a fejezetben, Becker és Murphy 1988-as tanulmányát alapul véve, bemutatjuk a racionalis addikció koncepcióját, továbbá – néhány meghatározó empirikus kutatáson keresztül – az elmélet igazolására végzett vizsgálatok tanulságait is.

2.3.2 Becker és Murphy „racionalis addikció” modellje

Becker és Murphy (1988) elméletében a *racionalitás* nem más, mint konzisztens fogyasztási terv a hasznosság maximalizálására egy adott periódusban. Ha a fogyasztó erősen függővé vált egy termék fogyasztásától, akkor ez annyit jelent, hogy a termék aktuális fogyasztását erősen befolyásolja a termék múltbeli fogyasztása. A racionalis fogyasztó az jellemző, hogy stabil preferenciáira alapozva hozza meg döntéseit, haszonmaximalizációra törekszik és számol választásainak jövőbeni következményeivel. Ezekre az alapokra olyan racionalis értelmezési keret építhető, legalábbis Becker és Murphy (1988) szerint, amely alkalmas lehet a súlyos szenvedélybetegek (alkoholisták, drogfüggők) fogyasztásának

modellezésére is⁶⁵. Elméletükkel, állításuk szerint, még a „hideg pulyka” („cold turkey”) jelenség is interpretálható, ami az erős függőségről való hirtelen leszokást jelenti.

Becker és Murphy (1988) kiinduló képlete a következő:

$$u(t) = u[y(t), c(t), S(t)]$$

Ebben a képletben $u(t)$ egy erősen konkáv hasznosságfüggvény, amit $c(t)$ addiktív termék és $y(t)$ nem addiktív termék fogyasztásának, valamint az $S(t)$ „fogyasztási tőkéből” származtatható hasznosság befolyásol. Az $S(t)$ fogyasztási tőke azt jelenti, hogy $c(t)$ addiktív termék aktuális hasznosságára milyen mértékben van hatással annak múltbeli fogyasztása. Ez a tényező egyfajta tanulási folyamat eredménye. $S(t)$ egy egyszerű befektetési függvénnyel jellemezhető:

$$\dot{S}(t) = c(t) - \delta S(t) - h[D(t)]$$

ahol \dot{S} nem más, mint S adott t időperiódus alatt bekövetkezett változásának aránya, $c(t)$ – vagyis az addiktív termék fogyasztásának mértéke – itt tulajdonképpen nem más, mint a bruttó befektetés a tanulásba. A c termék vagy szolgáltatás múltbeli fogyasztásának fizikai és mentális hatásának hanyatlását δ mutatja, mint a folyamatos leértékelődés exogén rátája. Végül pedig $D(t)$ (egy h konstanssal együtt) reprezentálja a belső leértékelődés költségeit.

Egy T hosszúságú életre számítva, y nem additív termék és c additív termék fogyasztásának hasznosságfüggvénye a következő:

$$U(0) = \int_0^T e^{-\sigma t} u[y(t), c(t), S(t)] dt$$

A fenti képlet hangsúlyozza, hogy az élethosszig tartó fogyasztás hasznosságának kalkulálása során, adott „0” időpontban, nem elegendő $y(t)$ és $c(t)$ aktuális fogyasztásának figyelembe vétele, hanem c múltbeli fogyasztásából származó tapasztalat is fontos (amit $S(t)$ fogyasztási tőke reprezentál) is meghatározó az adekvát határhaszon megállapításában (Becker és Murphy 1988). Emellett figyelembe kell az $u(t)$ hasznosságfüggvény belső (dt) leértékelődését, valamint a hasznosságfüggvény intertemporális diszkontálását⁶⁶ is.

A racionális fogyasztó a kiadásait korlátozó tényezőknek megfelelően maximalizálja fogyasztásának hasznosságát. Ha A_0 vagyonának kiindulási értéke, r az időben konstans

⁶⁵ Szükségesnek is gondolják az addiktív magatartás közgazdaságtani modellezését, mivel álláspontjuk szerint ennek hiányában az emberi tevékenységek széles spektruma esne ki a közgazdaságtan látóköréből (Becker és Murphy 1988).

⁶⁶ Becker és Murphy az intertemporális diszkontálás exponenciális modelljét alkalmazta ($e^{-\sigma t}$), az „ e ” itt az Euler-féle szám, vagyis a természetes logaritmus alapját képező matematikai állandó; a t az adott fogyasztási periódust jelöli, míg σ az idői preferencia konstansnak vett rátája.

kamatláb; $w(S)$ jövedelme van, ami t időpontban a fogyasztási tőke aktuális értékének konkáv függvénye; és a tőkepiacokon tökéletes verseny van, akkor a költségvetési egyenlet:

$$\int_0^T e^{-\sigma t} u[y(t) + p_c c(t) + p_d(t) Dt] dt \leq A_0 + \int_0^T e^{-\sigma t} w(S(t)) dt$$

feltéve, hogy $y(t)$ nem addiktív termék ára az időben konstans⁶⁷, a c addiktív termék árát p_c , és a Dt belső leértékelődés értékét pedig p_d ár mellett adja meg (Becker és Murphy 1988). Ebben az esetben, T élettartam alatt, az y nem addiktív és c addiktív termék intertemporálisan diszkontált hasznosságú fogyasztásának racionális korlátját – az A_0 vagyon kiindulási értékéből, valamint a T élettartam alatt kapott, exponenciális diszkontált és belsőleg folyamatosan leértékelődő $w(S)$ jövedelmek összegéből kalkulált költségvetés jelenti.

A maximális, megvalósítható optimális megoldás értéke $V(A_0, S_0, w, p)$, vagyis az adott fogyasztás hasznosságára befolyással van az A_0 kiindulási vagyonkészlet, az S_0 múltbeli fogyasztás, a $w(S)$ jövedelem és a $p(t)$ árak.

A fenti optimalizációs probléma részletes elemzésével⁶⁸ jutnak el a „közeli komplementaritás” (adjacent complementarity) fogalmáig, ami akkor áll fent, ha c addiktív termék határhasznának időbeli növekedése felülmúlja teljes árának növekedését. Ebben – és csak ebben – az esetben $c(t)$ aktuális fogyasztás növeli c jövőbeni fogyasztását, vagyis a fogyasztó potenciálisan függővé válik c terméktől. A komplementaritás tulajdonképpen egy kereszthatás, ami a termék adott időpontbeli ára és egy másik időpontban történő fogyasztása között lép fel.

Becker és Murphy (1988) foglalkoztak azzal a jelenséggel is, hogy nem minden fogyasztó válik függővé egy adott terméktől. Ezt, véleményük szerint, az *állandósult instabil fogyasztás* (unstable steady-state consumption) koncepciója magyarázhatja. E modell alapja a fogyasztó és a termék közti interakció, amit a fogyasztó egyéni idői preferenciárája nagymértékben befolyásol. Ez a ráta határozza meg, hogy a közeli komplementaritás kialakul-e vagy sem. Tehát, a fogyasztó addig választ egy terméket vagy szolgáltatást, amíg – a jövőt anticipáló – idői preferenciárája nagyobb, mint a kamat. Az idői preferenciáráta ingadozása magyarázná azt, hogy a legtöbb addiktív termék fogyasztása oszcillál a „majdnem absztinens” állapot és a kiugró mértékű fogyasztás között. A szenvedélybetegekre általában nem az a jellemző, hogy az addiktív termékből folyamatosan kis mennyiséget fogyasztanak (Becker és Murphy 1988).

⁶⁷ vagyis $y(t)$ itt ármércezőszágnak számít

⁶⁸ Prof. Dr. Hofmeister-Tóth Ágnes opponensi véleményét mérlegelve az optimalizációs problémakör további részleteinek bemutatását nem tekintjük feladatunknak, ezért a továbbiakban a modell teljes levezetése helyett inkább annak következményeire koncentrálnunk.

A rövidtávra orientált fogyasztók könnyebben válnak függővé: a múltbeli fogyasztásból származó $S(t)$ tapasztalatok kevésbé számítanak, ami a jövőbeni kockázatok erősebb leértékelődéséhez is vezet.⁶⁹ Az addiktív termékek ára azonban nemcsak hosszútávon, hanem rövidtávon is befolyásolhatja az aktuális fogyasztás mértékét.

Becker és Murphy (1988) kiemelik, hogy a jelen-orientáltság és az addiktív fogyasztás között szoros összefüggés van. Hangsúlyozzák, hogy attól még nem válik automatikusan függővé egy fogyasztó, hogy választásaiban a rövidtávot preferálja, de nagyobb eséllyel válhat azzá. Nem lehet a teljesen rövidlátó fogyasztót *ab ovo* irracionálisnak tekinteni, legalábbis közgazdaságtani alapon biztosan nem, hiszen a racionalitás neoklasszikus értelmezése az idői dimenziót nem törvényszerűen foglalja magába.

*Komoly értelmezési problémákat vet fel az, hogy Becker és Murphy (1988) álláspontja szerint az addikció nem feltétlenül káros. Véleményük szerint lehetséges „hasznos” addikció is, amelyre jellemző az állandósult instabil fogyasztás, de pozitív hatással van a jövedelemre és / vagy az élettartamra vetített hasznosságra. Megítélésünk szerint a modell elvileg lehetővé teszi az ilyen típusú termékek fogyasztásának elemzését is, azonban így az addiktív fogyasztás kérdését megbocsáthatatlanul összemosza más, jóval veszélytelenebb fogyasztási mintázatokkal.*⁷⁰

Becker és Murphy (1988) szerint az illegális termékek, pl heroin iránti hosszútávú kereslet, komoly büntetés kilátásba helyezésével csökkenthető, mivel az nagymértékben emeli fogyasztásuk költségeit⁷¹. A dohányzás mint addiktív fogyasztás közgazdaságtani jelentőségére is nyomatékosan felhívják a figyelmet. Részletesen elemzik a dohányzással kapcsolatos információk hozzáférhetőségének jelentőségét valamint az iskolázottság szerepét⁷². Kiemelik, hogy a magasabb iskolai végzettségű emberek körében a dohányosok aránya kisebb.

⁶⁹ Ebből is látható, hogy az individuális preferenciáira az egyik igen gyenge pontja a racionális addikció hipotézisének – legalábbis neoklasszikus szempontból. Itt Becker és Murphy - tulajdonképpen anélkül, hogy elismernék - a neoklasszikus közgazdaságtani modellekben elkerülni kívánt belső, kognitív változót vonnak be az addiktív fogyasztással kapcsolatos problémák elemzésébe.

⁷⁰ A fő gond itt az, hogy a szerzők egyenlőségeket tesznek az állandósult instabil fogyasztás (amely tulajdonképpen bármely – hasznos vagy káros – jószág látszólag rapszodikus alul- vagy túlfogyasztásának magyarázatára alkalmas) és valamely terméktől való patológiás függőség között. Ez jelentős fogalmi problémákat vet fel, amelyekkel ez a koncepció – megítélésünk szerint - nem képes megküzdeni. Vö. Tomer (2001) 72. old.

⁷¹ Ezt később Becker, Murphy és Grossman (2004) fejtik ki részletesebben, az illegális termékek piacát feltáró tanulmányukban.

⁷² Murphy és munkatársai, egy korábbi kutatásukban (Ippolito, Murphy és Sant; idézi Becker és Murphy 1988), beszámoltak arról, hogy a dohányzással kapcsolatos információk hozzáférhetősége befolyásolta a dohányosok magatartását. Kimutatták, hogy 11 évvel a dohányzás egészségkárosító hatásának bejelentése után az egy főre jutó cigarettafogyasztás 34%-al, a kátrány és nikotinfogyasztás egy főre jutó mennyisége pedig 45%-al csökkent.

Hangsúlyozzák, hogy a fogyasztó életciklusa során átélt stresszkeltő események hatással lehetnek az addiktív fogyasztás kialakulására. Modelljük feltételezi, hogy a potenciálisan függők körében nagyobb arányban vannak boldogtalan emberek. Nehezen elfogadható következtetés viszont az, hogy ők még boldogtalanabbá válnának akkor, ha addikciójuk tárgyától megfosztanák őket (Becker és Murphy 1988).

Elemzik az életkor szerepét is. Hipotézisük szerint az idősebb emberek számára a rövidlátó perspektíva, a jelen felértékelődése racionális. Ugyanakkor ők sem mehetnek el a tény mellett, hogy az addiktív fogyasztás ritkább az idősek körében. Megnyugtató módon nem tudják feloldani ezt az ellentmondást: az a magyarázat, hogy a függőségre potenciálisan hajlamos fogyasztók nem érik meg az időskort, nem adekvát válasz az időskori perspektívaváltozás elmaradására.

Végül, fontos összefüggésnek tekintik azt, hogy minél erősebb addikció, annál markánsabb absztinenciával érhet csak véget. Nehezen hihető, de szerintük a racionális fogyasztó eldönti, hogy véget vet függőségének, ha az események vagy elégséges mértékig csökkentik az addiktív termék iránti keresletét, vagy a fogyasztási tőkéjének mértékét (Becker és Murphy 1988).

2.3.3 A „racionális addikció” koncepcióval kapcsolatos empirikus eredmények

A racionális addikció elmélete számos empirikus kutatást inspirált. Ezeket három kérdéskör köré csoportosítva mutatjuk be. Az első terület a *dohányosok fogyasztói magatartásának* elemzése. A dohánytermékek fogyasztása vizsgálható legtisztábban közgazdaságtani eszközökkel⁷³, ugyanakkor nemzetgazdasági szinten is jelentős költségekkel jár. Ez a kutatási vonal Becker, Grossman és Murphy (1994) empirikus kutatásával, valamint Harris és Harris (1996), Keeler és mtsai (1999), Rutten és mtsai (2001), Feng (2005), valamint Gruber és Mullainathan (2005) munkáival illusztrálható. Az említett kutatások középpontjában a dohányosok fogyasztói magatartása, valamint a dohányzásról való leszokás gazdaságtani modellezése áll.

A második nagyobb kutatási terület középpontjában az *addiktív fogyasztók (főként drogfogyasztók) idői preferenciáinak* (time preferences) vizsgálata áll. Ez a terület az

Ez ellentmond annak, hogy az összes dohányos irracionálisan fogyasztana. Azonban Becker és Murphy is elismerik, hogy sokan folytatták a dohányzást is, és a bejelentés után is sokan szoktak rá a dohányzásra.

⁷³ A dohánytermékek legálisak, tehát áruk és fogyasztásuk volumene nagyrészt nyomon követhető, és nincsenek olyan módszertani problémák az addiktív fogyasztók körének gazdaságtani definiálásával, mint például az alkohol esetében lenne. Közgazdász legyen a talpán, aki egy populáció éves alkoholfogyasztásából képes verifikálható módon meghatározni az alkoholisták által elfogyasztott alkoholmennyiség pontos mértékét.

addiktológia és a közgazdaságtan érdekes határterületének is tekinthető, melyet Bretteville-Jensen (1999), valamint DellaVigna és Malmandier (2004) vizsgálatával fogunk illusztrálni.⁷⁴

A harmadik jellegzetes kutatási kérdés az, hogy *vajon a racionális addikció elmélete vagy más koncepció magyarázó ereje a nagyobb*, vajon melyik elmélet képes jobban leírni az addiktív fogyasztói magatartás gazdaságtani aspektusait. Ez a kérdés mindkét fent említett kutatási területbe markánsan beépülve jelenik meg a szakirodalomban, ezért a Becker és Murphy elmélet magyarázó erejével kapcsolatos eredményeket folyamatosan közöljük.

2.3.3.1 A dohányosok fogyasztói magatartását leíró empirikus eredmények

Kezdjük tehát a *dohányzással* kapcsolatos gazdaságtani vizsgálatokkal. Becker és Murphy, Michael Grossmannal társulva empirikus adatokon is próbálták igazolni elméletüket (Becker, Grossman, és Murphy 1994)⁷⁵. Az USA tagállamaiban elemezték a cigarettaárakban történt változások cigarettafogyasztásra gyakorolt hatását. A vizsgált periódus az 1955 és 1985 közötti időszak volt. A dohánytermékek addiktív hatását úgy próbálták igazolni, hogy megnézték: az alacsonyabb múlt- és jövőbeni árak emelik-e az aktuális cigarettafogyasztást. Eredményeik azt bizonyítják, hogy létezik kereszthatás a cigaretta (múltbeli és jövőben várható) ára valamint a fogyasztása között. Kimutatták, hogy a hosszabb időperspektívának nagyobb jelentősége van⁷⁶.

Adataikat arra is felhasználták, hogy a racionális addikció modelljével „konkuráló” elméletek magyarázó erejét is teszteljék. Álláspontjuk szerint, a „rövidlátásra” alapozó modellek (részleteik később kerülnek kifejtésre) alapját az feltevés képezi, hogy a múltbeli fogyasztás stimulálja a jelenbeli fogyasztást, valamint az, hogy a fogyasztó figyelmen kívül hagyja a jövőt, amikor fogyasztási döntést hoz. Vagyis, a „rövidlátásra” alapozó modellekből az a hipotézis vezethető le Becker, Grossman és Murphy (1994) aktuális vizsgálatára nézve, hogy az anticipált jövőbeni áraknak nincs hatásuk az aktuális fogyasztásra⁷⁷. Ezzel szemben a racionális addikció elmélete erős kereszthatást feltételez⁷⁸.

74 A kérdéskörrel a „korlátozott önkontroll” feltevésre építő elméletek foglalkoznak inkább, ezek részletesebb kifejtésére egy későbbi fejezetben kerül sor.

75 Ehhez felhasználták Chaloupka korábbi vizsgálatának eredményeit és módszertanát is (Chaloupka 1991).

76 Például, a cigaretta árában történt folyamatos, összességében 10%-os növekedés az aktuális fogyasztást rövidtávon 4%-al, hosszú távon 7,5%-al vetette vissza. Ezzel szemben az egyszeri 10%-os növekedés csak 3%-al csökkentette a fogyasztást (Becker, Grossman és Murphy 1994).

77 Álláspontunk szerint ez durva leegyszerűsítése a „rövidlátásra” alapozó modelleknek: a jövőbeni ár csak egyik eleme lehet egy döntés anticipált következményeinek.

78 Az intertemporális kapcsolódás jelentőségét úgy igazolták, hogy az áremelkedést megelőző periódusban a fogyasztás 0,7%-al, az azt követő periódusban pedig 1,5%-al csökkent.

Más változók, elsősorban a stresszkeltő események hatását is tesztelték, úgymint válás, munkanélküliség, a magasabb iskolai végzettségű népesség aránya és vallás. Egyértelmű eredményeket csak a válási arányok kapcsán kaptak, amely magas cigarettafogyasztással is társult. Kiemelendő még, hogy a munkanélküliségi ráta nem mutatott kapcsolatot a cigarettafogyasztással (Becker, Grossman és Murphy 1994).

Keeler és mtsai (1999) is azt vizsgálták, hogy két versengő elméletet – vagyis a racionális addikció illetve a korlátozott önkontroll koncepcióból levezethető modelleket – összehasonlítva, melyik modell ad jobb közelítést a dohányosokról rendelkezésre álló empirikus adatokhoz. Kiemelték, hogy a racionális addikció elmélete azt implikálja, hogy a dohányzó szocioökonómiai státusza befolyásolja a leszokási szándékot. Keeler és mtsai (1999) a racionális addikció elmélet tesztelését nagyrészt Becker és Murphy koncepciója nyomán kezdték meg⁷⁹. Számos változót adaptáltak Harris és Harris (1996) jelentős vizsgálatából is: így az életkor, az iskolázottság és a jövedelem szerepét⁸⁰.

Keeler és mtsai (1999) a korlátozott önkontroll tesztelésére is kialakítottak egy „önálló” koncepciót⁸¹. Ebből számunkra most annyi lényeges, hogy véleményük szerint a racionális addikció koncepciója alapján nem várható más különbség a „dohányzásról leszokott” és a „sikertelenül leszokni próbálók” között, csak az, hogy a sikeresen leszokottak esetében nagyobb gazdasági ösztönzés mutatható ki a leszokásra. A korlátozott önkontroll viszont, mint átható személyiségvonás, az élet más területén is megnyilvánul (legalábbis Keeler és mtsai *vitatható* értelmezésében!), tehát a sikertelen próbálkozók nemcsak a leszokásban, hanem az élet egyéb területein is sikertelenek, vagyis iskolázatlanok és szegények lesznek (Keeler és mtsai 1999).

Eredményeik inkább a racionális addikció modelljével voltak összhangban. A vizsgált mintában a magasabb iskolázottság kisebb dohányzási rátával járt együtt, az életkor emelkedésével nőtt a leszokott dohányosok aránya is. Kimutatták továbbá, hogy a dohányzás

⁷⁹ Vizsgálatuk alapját képezte az a feltevés, hogy „*trade-off*” van a cigarettázás jelenbeni hasznossága, illetve jövőbeni hasznosságának jelenre diszkontált értékének két aspektusa között. A dohányos *vagy* a leszokással járó költségeket és a további dohányzással járó élvezet határhasznát veszi figyelembe, *vagy* a leszokás hasznával számol: a cigaretták árából származó megtakarítással, a munkaképesség növekedéséből és a jobb egészségből származó hosszútávú haszonnal, ami végső soron a hosszabb életben nyilvánul meg.

⁸⁰ Harris és Harris (1996) ugyanis úgy találták, hogy a középkorú emberek körében nagyobb a leszokási hajlandóság, vagyis fiatal korban a leszokás diszkontált jelenértéke alacsony lehet. A magasabb iskolázottság és a magasabb jövedelem pedig értékesebbé teheti a hosszabb élettel járó fogyasztást, ami szintén erősebben ösztönöz a leszokásra.

⁸¹ Ezt tanulmányunk idevágó részében fogjuk részletesebben elemezni, a 73. oldalon.

(így a leszokás is) ritkább az ázsiai és a spanyol amerikaiak körében, tehát az etnikai-kulturális hatások szerepe is meghatározó lehet⁸² (Keeler és mtsai 1999).

Rutten és mtsai (2001) a dohányárak keresletéről készítettek összefoglalót, amelyből kiderül, hogy a racionális addikció modellje szerint a fiatalabb, a kevésbé iskolázott vagy az alacsonyabb jövedelmű személyek az árváltozásokra érzékenyebbek, míg az idősebb, az iskolázottabb és a magasabb jövedelmű személyek a dohányzás egészségre gyakorolt hatásaira vonatkozó információkra reagálnak inkább. A modell előrejelzéseit inkább csak az amerikai adatok erősítik meg, más országokból származó adatok kevésbé támogatják ezt a koncepciót.

Feng (2005) arra tett kísérletet, hogy bemutassa: a leszokási magatartás magyarázatában a korlátozott önkontroll és a racionális addikció elmélete nem zárja ki egymást⁸³. Feng nézete szerint a racionális addikció elmélete a leszokás motiváltságát vizsgálja és azt próbálja modellezni⁸⁴. Elutasítja viszont azt az álláspontot hogy az önkontroll csak leszokási képességként lenne értelmezhető, mint ahogy azt pl. Keeler és mtsai (1999) tették. Kiemeli, hogy a leszokás sikerességének eddigi kutatása során a dohánytermékek árváltozásának hatását általában nem vették figyelembe, pedig ez – közgazdaságtani szempontból – igen fontos változó⁸⁵.

Feng (2005) úgy tesz különbséget a két elmélet között, hogy *a racionális addikció koncepciója a leszokási döntésre (motivációra) ad előrejelzést, míg az önkontroll alapú modellek – adott feltételek mellett – a leszokás sikerének valószínűségét jelezhetik előre.*

Feng (2005) a racionális addikció elmélete szempontjából három releváns hipotézist tesztelt⁸⁶. Egyrészt vizsgálta, hogy a magasabb cigarettaárak ténylegesen növelik-e a leszokási

⁸² Kutatásukat több mint 24.000 fős kaliforniai mintán végezték. Empirikus adataikat a dohányzásban érintettek három populációja közti különbség elemzésére használták fel. A három csoport a „leszokási kísérletek nélkül dohányzók”, a „a dohányzást sikeresen abbahagyók”, illetve „a leszokással sikertelenül próbálkozók” populációi voltak. A fenti populációk közti különbségek elemzése során az életkor, nem, etnikai hovatartozás és jövedelem változóit vették figyelembe (a cigaretta árát kihagyták, de az változatlan volt a vizsgálat ideje alatt).

⁸³ Feng (2005) vitatja Keeler és mtsai (1999) álláspontját, akik az önkontroll és a racionális addikció elméletét egymás alternatíváiként kezelték. Nem tartja egyértelműnek azt sem, hogy eredményeik alapján cáfolni lehetne bármelyik koncepciót.

⁸⁴ A racionális addikció modelljében a fogyasztó racionálisan mérlegeli bizonyos addiktív termékek fogyasztásának lehetséges következményeit és hasznát (Becker és Murphy 1988). A koncepció alapján a dohányos leszokási döntése függ a leszokás várható hasznától és a leszokás költségeitől: ha nagyobb a várható haszon, akkor a dohányos a leszokást választja.

⁸⁵ Feng (2005) a témában folyó kutatások másodelemzése után kijelenti, hogy ezekben nem vettek figyelembe számos olyan lényeges politikai és társadalmi tényezőt sem, mint például a társadalom dohányzásellenes érzülete vagy a munkahelyi dohányzás tilalmának bevezetése.

⁸⁶ Adatai kb. 60.000 amerikai háztartás lekérdezéséből, a Current Population Survey-ből (CPS) származnak. Ebben a kérdőívben, egyéb változók mellett, a fogyasztók munkaerőpiaci helyzetével és dohányzási szokásaival kapcsolatos információkat is gyűjtöttek.

motivációt. Közgazdasági szempontból ez racionális lenne, mivel ez növeli a dohányzás használdozat-költségét. Másrészt, azt kívánta vizsgálni empirikus adatokon, hogy a dohányzással kapcsolatos társadalmi hozzáállás („attitűd”) változása növeli-e a dohányosok motiváltságát a leszokásra. Ez valószínű, hiszen a társadalmi hozzáállás változása révén kockázatosabbnak érzelhető a dohányzás. Harmadrészt az életkor és a leszokás kapcsolatát vizsgálta. Meglepő módon azt feltételezte, hogy a fiatalabb dohányosok motiváltabbak a leszokásra, hiszen nekik több idejük van a leszokás előnyeinek kiélvezésére⁸⁷.

A racionális addikció elméletével *összhangban* kimutatta, hogy a nagyobb iskolázottság magasabb leszokási sikerrel társult, ez a kapcsolat monoton volt. Továbbá, a magasabb családi jövedelemmel rendelkező dohányosok és a házas dohányosok nagyobb valószínűséggel tették le a cigarettát. Az Egyesült Államokban zajló politikai változások lehetőséget adtak arra is, hogy az államonként eltérő szigorúságú dohányzásellenes törvények és a dohányzásellenes érzület változóit bevezesse. Kimutatható volt, hogy a dohányzásellenes érzület és a munkahelyi dohányzási tilalom szintén nagyobb arányú leszokással járt együtt.

A korábban ismertetett vizsgálatokkal *ellentétben* kimutatta, hogy az állásban lévő, dohányzó férfiak esetében a sikeres leszokás valószínűsége kisebb. Kiemelte, hogy adatai alapján a középkorú dohányosok esetében volt a legkisebb a leszokási folyamat sikerének esélye. A korábban ismertetett vizsgálatokkal *összhangban* igazolta, hogy a felsőfokú és középfokú végzettséggel rendelkező dohányosok egyaránt nagyobb valószínűséggel szoktak le sikeresen a dohányzásról, azokhoz képest, akik 12 évnél kevesebbet tanultak formális keretek között. Feng (2005) fő megállapítása az, hogy nagyobb iskolázottság mellett nagyobb a valószínűsége a sikeres leszokásnak: ez Feng értelmezésében ellentmond az önkontroll elméletnek⁸⁸.

Gruber és Mullainathan (2005) kimutatták, hogy a dohánytermékek adójának megemelése után a dohányosok boldogabbak voltak, mert kevesebbet dohányoztak. Ez az eredmény összeegyeztethetetlen a racionális addikció elméletével.

Összegezve az első kutatási területet, megállapítható, hogy Becker és Murphy tanulmánya számos empirikus kutatást inspirált a dohányzás kérdésében arra vonatkozóan, hogy az magyarázható-e a racionális addikció fényében vagy nem. Vannak támogató és ellentmondó eredmények is, melyek értékéből sokat levon, hogy a kutatók elkötelezettsége valamelyik elmélet irányába jelentősen torzítja a kapott eredmények értelmezését. Olyan

⁸⁷ vö. Harris és Harris (1996) – akik az idősebbek körében találtak nagyobb leszokási hajlandóságot, vagy Becker és Murphy (1988), szintén hasonló eredmények.

⁸⁸ Feng értelmezését vitatjuk, álláspontunk kifejtését lásd. 75. old.

elméleti keret hiányában, amelyben adekváтан fogalmazhatóak meg a racionális addikció és más (általában önkontroll) elméletek hipotézisei, nehezen vethetőek össze értelmesen a kapott eredmények.

2.3.3.2 Az addiktív fogyasztók idői preferenciái

Érdekes terület az *addiktív fogyasztók idői preferenciáinak* vizsgálata is. *Bretteville-Jensen (1999)* három csoport – a drogfogyasztók, a leszokott drogosok és a drogfogyasztásban soha nem érintett egyének – idői preferenciáinak vizsgálatán keresztül ellenőrizte Becker és Murphy elméletének érvényességét. *Bretteville-Jensen (1999)* hangsúlyozza, hogy a racionális addikció elmélete a korábbi fogyasztói döntések következményének tekinti az addikciót, nem pedig valamilyen irracionális elem eredőjének⁸⁹. A racionális addikció elmélete összhangban van a neoklasszikus közgazdaságtannal, mert a fogyasztók időpreferenciáit állandónak veszi. Ugyanakkor az idői preferenciáiban, vagyis végső soron a fogyasztás jövőbeni hasznosságának leszámítolásában jelentős egyéni eltéréseket feltételez⁹⁰ (*Bretteville-Jensen 1999*).

Bretteville-Jensen (1999) vizsgálatában az idői preferenciaráta (time-preference rate) a jelenbeli hasznosság és a jövőbeni hasznosság diszkontált jelenértéke közti helyettesítési határrátaaként lett meghatározva⁹¹. Három csoportot vizsgált: aktuálisan is addiktív terméket fogyasztó egyéneket (pl heroinistákat); egy olyan populációt, amely nem függő emberekből állt és „volt drogosokat”, vagyis leszokott heroinistákat és amfetaminfoogyasztókat⁹².

Először azt vizsgálta meg, hogy a becsléstől való arány Becker és Murphy megközelítésének megfelelően változik-e a vizsgált három csoportnál. A kutatásban a válaszadóktól azt kérték, hogy képzeljék el: nyertek a lottón egy meghatározott összeget. Ezután egy becslést kellett adniuk arra, hogy mennyiért adnák el a nyertes szelvényt most, ha

⁸⁹ Értelmezésében a racionális addikció elmélete két kérdés elemzésén alapul. Egyrészt Becker és Murphy azt vizsgálták, hogy miért preferálhatja az addiktív terméket a racionális fogyasztó. Másrészt azt modellezték, hogy a racionális fogyasztó miként juthat olyan helyzetbe, amikor egy terméket olyan szinten fogyaszt, hogy az már számára is szub-optimális. A szub-optimális fogyasztás kialakulását Becker és Murphy (1988) alapvetően az idői preferenciákra vezette vissza: a jelent a jövőhöz képest jobban preferáló gazdasági aktor fogyasztása nagyobb eséllyel válhat szub-optimálissá.

⁹⁰ Erre vezethető vissza az addiktív magatartást is: az elmélet szerint a magas idői preferenciárával rendelkező, azaz a fogyasztás jövőbeni hasznosságát jelentősebb mértékben diszkontáló fogyasztók nagyobb arányban válnak függővé.

⁹¹ Az idői preferenciaráta, vagy a leszámítolási arány hiperbolikus kapcsolatot fejez ki a jövőbeni fogyasztás hasznossága és annak jelenértéke között: vagyis $1/(1+\sigma)$, ahol σ az idői preferenciaráta. Minél magasabb σ értéke, annál jelentősebb a jövőbeni fogyasztás jelenértékének leszámítolása, így erősebbek a jelenbeni fogyasztásra vonatkozó preferenciák.

⁹² A kutatásban 110 drogot és ugyanennyi addiktív szert soha nem fogyasztó embert kérdeztek meg, „volt drogosokból” csak 50 főt sikerült a vizsgálatba bevonni.

a nyert összeget nem fizetnék ki korábban 1 hétnél vagy 1 évnél. A diszkontálási rátát az alábbi képlet alapján számította ki:

$$r_i = 1 - \frac{x_i}{y} \bigg/ \frac{x_i}{y}; \text{ (az egy éves és az egy hetes diszkontálási ráta kiszámításához is)}$$

ahol, r_i a diszkontálási ráta, x_i az az összeg, amit adott időtartamú várakozás után kérne a nyertes szelvényért válaszadó, y pedig a nyertes szelvény összege.

Az eredmények megdöbbentőek: az éves diszkontálási ráta szignifikánsan eltér a három csoport esetében. Az aktív drogfogyasztók éves szinten az összeg 10%-ért is eladnák a nyertes szelvényt. Ugyanakkor, a heti diszkontálási ráta esetében az aktív drogosok 80%-a nem adná el a nyertes szelvényt a névértékénél kevesebbért. Bretteville-Jensen (1999) megállapítása szerint az aktív drogosok és a nem drogosok diszkontálási rátáinak eltérései összhangban vannak a racionális addikció elméletével. Ezt azért tartja fontos eredménynek, mert Becker és Murphy (1988) racionális fogyasztót feltételeztek, stabil időpreferenciával, az addikció fő magyarázó okának az idői leszámítolásban tapasztalható különbségekben látták, amit Bretteville-Jensen (1999) ezzel a vizsgálatával igazoltnak látott.

Bretteville-Jensen (1999) az aktív és a volt drogosok közötti különbségekre is keresett magyarázatot. A volt drogosok körében a diszkontálási ráta egységesen alacsonyabb, míg az aktív drogosok körében nagyobbak az egyéni különbségek. Erre a jelenségre, ahogy Bretteville-Jensen maga is elismeri, az aktuális vizsgálata nem ad megnyugtató magyarázatot⁹³.

Összegezve, Bretteville-Jensen *alátámasztotta* a racionális addikció elméletét azzal a megfigyeléssel, hogy a droggal kapcsolatos tapasztalataik függvényében az emberek nagy változatosságot mutattak az idői preferenciarátában. Ezt erősíti az aktív drogosok körében tapasztalat szignifikánsan magasabb idői preferenciaráta. Ugyanakkor, Becker és Murphy elméletének *ellentmond* az az eredmény, hogy a volt drogosok körében az idői preferenciaráta már más képet mutat: ez utalhat arra is, hogy az intertemporális preferenciák mégsem stabilak. Bretteville-Jensen eredményei különösen érdekesek lesznek majd a korlátozott önkontrollal kapcsolatos gazdaságtani kutatások elemzése során.

⁹³ Miután a mintavétel nem volt (lehetett) reprezentatív, elképzelhető, hogy az eleve alacsonyabb diszkontálási rátával rendelkezők drogfogyasztók könnyebben szoknak le. Ugyanakkor az is lehetséges, hogy az aktív drogosok diszkontálási rátája azért magasabb, mert a droghoz való hozzászokás önmagában megváltoztatja az intertemporális diszkontálást.

2.3.4 A fejezet összегzése

Becker és Murphy (1988) elméletének jelentőségét mutatja, hogy – miként az előző részben is láthattuk, *pro és kontra* kiterjedt kutatások folynak koncepciójukkal kapcsolatban. Napjainkban egyre inkább előtérbe kerül az is, hogy addiktív jószág nemcsak a kábítószer vagy a cigaretta lehet. Például DellaVigna és Malmandier (2004) érdekes kutatása felhívja a figyelmet arra, hogy a Las Vegas-i hotelek árképzésébe a szerencsejáték addiktív jellegét is beépítették⁹⁴. Ezek a szállodák diszkriminatív árképzés kialakítására törekednek a szenvedélyesebb játékosok kiszűrése érdekében, akikről azt feltételezik, hogy nagyobb a fizetési hajlandóságuk. Ez a kutatás a kérdéskör gazdaságpolitikai és etikai jelentőségét is mutatja.

Teóriájuk fő értéke, a neoklasszikus közgazdaságtan axiómáinak megtartásával egy korábban nem kutatott fogyasztói magatartást vontak be a gazdaságtani kutatásba. *Fő céljuk a racionális fogyasztói választás modelljének megvédése és hatókörének kiterjesztése volt.* Számos, korábban bemutatott támogató eredmény mellett most mégis három fontos kritikára hívnánk fel a figyelmet, amelyek arra utalhatnak, hogy Becker és Murphy elmélete, a legjobb esetben is csak az érem egyik oldala.

Az egyik érdekes kritika Ruhm-tól (2005) származik, aki a gazdasági recessziók és az egészségmagatartás kapcsolatát vizsgálva megállapította, hogy gazdasági recessziók idején kevesebbet dohányoznak és többet sportolnak az emberek. Ez a racionális addikció elmélete szempontjából váratlan eredmény, az ugyanis viszonylag kis ingadozásokat jósol az átmeneti árváltozásokra az erősen "függő" egyének magatartásában. Ruhm (2005) magyarázata szerint ennek oka az is lehet, hogy a gazdasági aktorok tévesen interpretálják az átmeneti változásokat és a diszkontálási ráták extrém magasakká válnak, vagyis – másképpen fogalmazva – rövidlátó döntéseket hoznak.

A másik fontos megjegyzés Lea és Webley (2005) munkájában található. Álláspontjuk szerint a racionális addikció elmélet csak részben sikeres a gazdasági aktorban zajló döntési folyamatok transzparenciájának helyreállításában. A fogyasztói döntések racionalitását leginkább az biztosíthatná, ha a gazdasági aktorok teljes mértékben tisztában lennének a bennük zajló döntési folyamatokkal. A *homo oeconomicus* emberképből ez következne, azonban e vélt transzparenciának igen sok empirikus adat ellentmond⁹⁵. Becker és Murphy (1988) elméletében, amikor a fogyasztó azt mérlegeli, hogy függővé váljon-e vagy sem, csak fogyasztói minőségében van figyelembe véve. Lea és Webley joggal hiányolják, hogy a

⁹⁴ A szerencsejátékot, mint szolgáltatást is magukba foglaló szállodai árak igen versenyképesek a „csak” szállodai szolgáltatást nyújtó cégek áraihoz képest. Az alacsonyabb szállodai árakból származó bevételkiesést azonban a szerencsejátékból származó profit bőségesen pótolja (DellaVigna és Malmandier 2004).

⁹⁵ Vö. a közgazdaságtani racionalitásról szóló 2.1 fejezettel.

fogyasztói döntésben Becker nem jeleníti meg a fogyasztó self-jét: mint termelő, megtakarító, adakozó vagy szerencsejátékos. Tömörebben fogalmazva: a fogyasztó – mint gazdasági aktor – személyiségének megjelenítését hiányolják (Lea és Webley 2005).

Végül, Suranovic és mtsai (1999) rámutatnak arra, hogy a a racionális addikció modellje nem tisztázza, hogy miért keresnek a dohányosok olyan kezeléseket, amelyek hozzásegíthetik őket a leszokáshoz.

Becker és Murphy (1988) koncepciójának bemutatása azért volt fontos számunkra ⁹⁶, mert világosan illusztrálja, hogy mennyire kevés ragadható meg az addiktív fogyasztás jelenségéből úgy, ha mereven alkalmazzuk a neoklasszikus axiómarendszert. A racionális addikció modellje a végsőkéig feszíti a tökéletes racionalitás axiómájával kiszabott határokat, és mégsem kapunk megnyugtató választ arra, hogy miért kezd valaki addiktív terméket fogyasztani. Nem modellezhető így az sem, hogy miért válhat függővé valaki egy terméktől, és miért nem alakul ki addikció egy másik fogyasztónál. Az idői preferenciáráta empirikusan hasznos konstrukciónak bizonyult, azonban a neoklasszikus axiómarendszerbe nem illeszkedik szervesen⁹⁷. És még ez a szűk modell is csak a dohányzással foglalkozik, azzal is csak a leszokás esetében.

A fő probléma leginkább az, hogy Becker és Murphy (1988) elmélete elmosza a „racionális” és a „racionálistól eltérő” fogyasztói döntés közti különbséget. Sokkal hasznosabb lehet, ha elismerjük, hogy van olyan fogyasztói magatartás, ami eltér a racionális választás elméletéből levezethető viselkedéstől. Informatívabb lehet, ha biztosan el tudjuk dönteni, hogy mikor dönt a fogyasztó a racionális választás axiómáinak megfelelően, illetve mikor tér el attól. Szükséges modelleznünk azt is, ha az addiktív fogyasztás esetében az anomália nem a fogyasztó döntésében, hanem az amúgy racionális döntésének kivitelezésében van. Ezt a dinamikát szintén nem képes kezelni a racionális addikció modellje. Sokkal termékenyebb lehet tehát az, ha megbízhatóan tudjuk azonosítani az anomáliákat, és megkíséreljük megérteni az ilyen jellegű döntések speciális – nem is mindig gazdaságtani – mozgatórugóit. Ettől még a racionális választás modelljére szükség van, továbbra is használható az elemzések kiindulópontjaként.

A fenti nehézségek miatt fordultunk inkább fogyasztói önkontroll modellek irányába, melyek – véleményünk szerint –alkalmasabbnak tűnnek a racionális és az attól eltérő fogyasztói magatartásformák megkülönböztetésére és az anomáliák dinamikájának elemzésére.

⁹⁶ Prof. Dr. Hofmeister-Tóth Ágnes opponensi véleménye hívta fel a figyelmünket arra, hogy Becker és Murphy elméletének fontosságát talán nem fejtettük ki kellő alaposítással. Ennek pótlására teszünk a továbbiakban kísérletet. A számunkra igen fontos megfigyelést ezúton is köszönjük!

⁹⁷ Olyan szubjektív változó, ami nem vezethető le a racionális fogyasztói döntést befolyásoló piaci viszonyokból.

2.4 Az önkontroll, mint magyarázó változó szerepe a gazdaságtani modellekben

Tanulmányunk bevezető részében már említettük, hogy a „fogyasztói önkontroll” változóját alkalmazó gazdaságtani modellek egyik közös jellemzője az, hogy enyhítenek a „*korlátlan akaraterő*” axiómájának szigorúságán. Ha a racionális fogyasztó akarateroje kikezdhetetlen, akkor nem lehetne számára problematikus racionális döntéseinek kivitelezése. Ha valamilyen kognitív mechanizmus működésének eredményeként döntésre jutott, – akár *teljes*, akár *korlátozott racionalitást* feltételezünk, – a nyilvánvalóan racionális kimenet kivitelezése további problémákkal már nem járhatna. Néhány jel azonban arra utal, hogy ez a koncepció számos *lényeges* jelenség esetében *nem teljesen* adekvát. Ugyanis, gyakran előfordul az, hogy a fogyasztóknak igen körmonfontan kell eljárniuk ahhoz, hogy az amúgy *racionális döntéseiket* kivitelezni tudják.

Az „*akarategyengeség*” (weakness of will), Elster meghatározása szerint, azt jelenti, hogy a fogyasztó elhatároz valamit, de amikor a döntését kivitelezni kellene, akkor valami teljesen mást tesz. Például, a *halogatás* (procrastination)⁹⁸ esetében az ember tökéletesen tisztában van a racionális viselkedési alternatívával (pl. a fogorvos meglátogatásának előnyeivel), de mégsem képes rászánni magát annak kivitelezésére. Még arra is van példa, hogy valaki olyan előzetes stratégiai lépéseket tesz „saját maga ellen”, amellyel megnehezítheti vagy éppen megakadályozhatja a racionális alternatíva kivitelezésének megkezdését⁹⁹. Ez a folyamat sokszor költséges és nem is mindig teljesen sikeres. Elster meglátása szerint e folyamat alapja az a motiváció, hogy a fogyasztó *választási lehetőségeinek szűkítését is kívánhatja* (Elster 2001)¹⁰⁰.

Elster a fenti problémát élesen elkülöníti attól az esettől, amikor a viselkedés racionalitását az veszélyezteti, hogy valaki egyáltalán nem törődik jelenbeli viselkedésének jövőbeni következményeivel¹⁰¹. A *rövidlátás* (myopia)¹⁰² azt jelenti, hogy a jelenbeli viselkedésünk jövőbeni következményeivel kapcsolatos vélekedéseink hiányosak vagy torzak,

⁹⁸ lásd. később Akerlof, 1991

⁹⁹ Elster (2001) szemléletes példája erre a jelenségre Odüsszeusz esete a szirének énekével. Az ismert mitológiai hajós meg szeretne volna hallgatni a tengeri nimfák csodás énekét, ám tudatában volt annak is, hogy az ének kísértésének engedő tengerészeket a szirének végső soron megölik. A leleményes görög úgy mentette meg hajóját, hogy evezősei fülébe méhviaszt tettek, így rájuk nem hatott az ének, önmagát viszont az árbochoz köttette és így bántódás nélkül meghallgathatta a tengeri szörnyek csábító énekét.

¹⁰⁰ Molnárné dr. Kovács Judit opponensi véleményében arra hívta fel figyelmünket, hogy ez a megállapítást Ainslie már 1975-ben publikálta. Az észrevételt ezúton is köszönjük!

¹⁰¹ „Az emberek kevésbé számolnak a jövővel, mint ahogy azt a halálózási mutatószámok indokolnák, noha valamekkora fontosságot azért tulajdonítanak neki” (Elster 2001, 52. old.).

¹⁰² lásd. később Stutzer és Frey (2006)

emiatt – anélkül, hogy ennek tudatában lennénk – irracionálisan viselkedünk. Ebben az esetben az is nagy előrelépés, ha valamilyen tudatos viselkedési stratégia segítségével korlátozni próbáljuk jelenbeli viselkedésünk lehetséges jövőbeni hátrányait. Ezek az elköteleződési mechanizmusok – legyenek akár külsők (pl. a dohányos bejelenti, hogy leszokik a dohányzásról) akár belsők (önjutalmazás vagy önbüntetés) alkalmasak lehetnek arra, hogy a rövidtávú preferenciasorból fakadó kísértést ellensúlyozva a hiányosan vagy torzan észlelt hosszútávú preferenciasort erősítsék meg (Elster 2001).

A fentiek alapján a fogyasztói önkontrollt úgy definiálhatjuk, mint az intertemporális fogyasztói döntésekben az elvárt (racionális) kimenethez képest tapasztalt anomáliák egyik lehetséges magyarázó elvét, amely alapvetően két irracionális fogyasztói magatartásformára (?) / heurisztikára (?) utal: a rövidlátásra és a halogatra. Ez a megközelítés is igényli a homo oeconomicus emberkép korrekcióját, de alapaxiómáit változatlanul hagyja.

A fejezet további részében először Thaler és Shefrin (1981) tanulmányát mutatjuk be, majd a *rövidlátás és halogatus* gazdaságtani jelentőségével kapcsolatos kutatások magatartástudományi és gazdaságpszichológiai eredményeit foglaljuk össze. Néhány példán keresztül bemutatjuk, hogy a fogyasztói önkontrollra építő modellekkel miként lehet elemezni az addiktív fogyasztói magatartást. Végül az önkontroll makroökonómiai alkalmazási lehetőségeire térünk ki.

2.4.1 Thaler és Shefrin gazdaságtani koncepciója az önkontrollról

Thaler és Shefrin (1981) az intertemporális fogyasztói magatartásban tapasztalható irracionális tendenciák leírására vezették be az önkontroll változóját. Megítélésük szerint számos fogyasztói döntés kapcsolatban van az önkontrollal. Modelljük kiindulópontja az, hogy a fogyasztók úgy viselkednek, *mintha* két elkülönülő preferenciakészlettel rendelkeznének. A fogyasztó személyiségének e két aspektusát *tervezőnek* (planner) és *cselekvőnek* (doer) nevezték el.

Fő kérdésük az, hogy a gazdasági aktoroknak miért kell időnként olyan megszorításokkal élniük, amelyek jövőbeni magatartásukat befolyásolhatják. Elméletük kiindulópontját Strotz dinamikus inkonzisztencia (dynamic inconsistency) modelljének kritikája¹⁰³ képezte. Emellett, újszerű látásmódjuk kialakítására során, figyelembe vették a 60-as években virágkorát élő motivációs (drive) pszichológia eredményeit is. Már ebben az

¹⁰³ Strotz egyik (indokolatlan) előfeltevése az volt, hogy a korábbi preferencia szükségképpen racionális, és a fogyasztó legfőbb törekvése, hogy ezt a kezdeti racionális preferenciát a későbbi irracionális késztetésekkel szemben különböző mechanizmusokkal megővje. Az egyik ilyen mechanizmus lehet az előzetes elköteleződés. Ennek működésére azonban magyarázatot nem tud felkínálni (Thaler és Shefrin 1981).

időszakban is több, jelentős kritika érte a racionális, haszonmaximalizáló egyén neoklasszikus közgazdaságtani felfogását. Thaler és Shefrin (1981) modellje főként arra a bírálatra épült, ami szerint a racionális választás modellje nem képes megmagyarázni az *egyén céljainak diszkontinuitását*, ami elsősorban az időben változó intertemporális preferenciákban jelentkezett. A másik fontos, inspirációt jelentő kritika arra vonatkozott, hogy a neoklasszikus modell nem volt képes leírni az *egyén céljainak inkoherenciáját*, vagyis azt, amikor az egyénnek adott időpillanatban egynél több preferenciakészlet befolyása alatt kellett döntenie¹⁰⁴. Thaler és Shefrin (1981) e két hiányosság pótlására vállalkoztak.

Modelljük lényege a következő. A kiinduló feltételekben $y = [y_1, y_2, \dots, y_T]$ fix jövedelemáramlást, és $c = [c_1, c_2, \dots, c_T]$ nem negatív fogyasztási tervet vettek alapul. A c_t fogyasztás hasznossági függvénye $Z_t(c_t)$, ami a cselekvő self rövid távú preferenciáinak megfelelő fogyasztás konkáv hasznosságfüggvényét jelenti. A tervező self preferenciáinak hasznosságfüggvénye $V(Z_1, Z_2, \dots, Z_T)$ volt. A jelenértékben vett költségvetés nyomása a következő:

$$\sum_{t=1}^T c_t \leq \sum_{t=1}^T y_t = Y$$

A cselekvő self hasznosságfüggvényét egy $\theta = [\theta_1, \theta_2, \dots, \theta_T]$ modifikációs paraméter bevezetésével is finomították. Ez egyfajta büntudati változó, ha $\theta_t = 0$, akkor nincs kontrolláló hatás érvényben, azonban minél magasabb θ_t , annál erősebb büntudatot él át a cselekvő self. Így a Z_t hasznossági függvény $Z_t(c_t, \theta_t)$ -re módosul. Vagyis a tervező self, adott θ büntudati paraméter mellett maximalizálására törekszik, a következő módon:

$$\max_{\theta} V(Z(c^*(\theta), \theta) \quad \sum_{t=1}^T c_t^*(\theta) \leq Y \text{ mellett}$$

Ebben az esetben a tervező self addig fogja növelni a θ_t büntudati változót, amíg a jelenbeli cselekvő határhasznának csökkenése egyenlő nem lesz az összes lehetséges jövőbeni cselekvők határhasznának növekedésével.

Thaler és Shefrin (1981) elméletének implikált következménye az volt, hogy meg kellett bontaniuk a „gazdasági szereplő” viselkedésének leírására szolgáló *homo oeconomicus* emberkép egységességét. Arra is rámutattak viszont, hogy érdemes ezt megtenni, mert az önkontroll költségei valóságosak, és így néhány – irracionálisnak tűnő – viselkedésforma matematikai eszközökkel is modellezhetővé válik.

¹⁰⁴ Thaler és Shefrin (1981) McIntosh-ra hivatkozva mutatják be elméletük pszichológiai alapjait.

Thaler (1981) a fenti modellt felhasználva alakította ki – az azóta sokszor megismételt és értelmezett – *preferencia-fordulási* (preference reversal) kísérletét. Ennek lényege, hogy a fogyasztó preferencia-sorrendje megfordulhat, ha intertemporális döntése során az egyik kimenet realizálódása egybeesik a döntés időpontjával. Így fordulhat elő, hogy ha a fogyasztó választhat két alternatíva között, például a) két hónap múlva kapjon 30\$-t vagy b) egy hónap múlva 20\$-t, akkor a 30\$-t preferálja; viszont *ugyanaz a fogyasztó* a 20\$-t dollárt is preferálhatja a későbbi kifizetésre kerülő 30\$-hoz képest akkor, ha a 20\$-t azonnal kézhez kapja. Vagyis, a közvetlen jutalmazás lehetőségével az alanyok megkísérthetők (pl. Thaler 1981, Gul és Pesendorfer 2004, Noor 2007, Benhabib és Bisin 2005).

Shefrin és Thaler a megtakarítási magatartásra is alkottak egy életciklus elméletet, ami szintén a fenti koncepcióra épül (Shefrin és Thaler 1988, lásd. később). Ebben, Modigliani megtakarítási modelljével ellentétben¹⁰⁵, Shefrin és Thaler (1988) hiperbolikus leszámítolási rátát használtak fel az életciklus elméletben, továbbá olyan heurisztikákat dolgoztak ki, amelyek lehetővé teszik a leginkább preferált aktuálisan elkölthető jövedelem kalkulálását, az aktuális vagyonhoz, de különösen a jövőbeli jövedelemre alapozó hitelhez képest.

Thaler és Shefrin (1981) modellje jól mutatja az önkontroll közgazdaságtani alkalmazásában rejlő lehetőségeket és korlátokat is. Rámutattak arra, hogy több preferenciarendszer alkalmazásával, pszichológiai háttérváltozó használatával (vö. büntudati paraméter) számos olyan irracionális gazdasági jelenség modellezhető, ami a neoklasszikus axiómarendszer mentén nem – vagy nem kellő mértékben – képezhető le. Fontos kiemelnünk, hogy gazdasági jelenségekről írnak: a fogyasztói döntések mellett más gazdasági aktorok (vállalatok cégek) többszintű preferenciarendszereinek modellezésére¹⁰⁶ is hoznak példákat.

¹⁰⁵ Modigliani elmélete arra a feltevésre épül, hogy a gazdasági aktor exponenciálisan számítja le a jövőbeni fogyasztásának hasznosságát. Ennek számos empirikus bizonyíték ellentmond (lásd 2.2 fejezet).

¹⁰⁶ *Nem tudjuk figyelmen kívül hagyni, hogy tanulmányunk utómunkálatainak idején (2008. október) egy várhatóan jelentős gazdasági recesszióba torkolló pénzügyi válság van kibontakozóban.* A jelenség valódi okainak megállapítása várhatóan sokáig a közgazdaságtan kulcskérdései között fog szerepelni. Annyi azonban már látható, hogy például az amerikai bankcsődök hátterében NEM fogyasztói önkontroll-problémák, hanem inkább egyes bankvezetők, piaci döntéshozók – nyakló nélküli – rövidtávú profitmaximalizálása állhatott. A válság élesen rámutatott arra, hogy a piaci szereplők mindegyikének többféle preferenciarendszere van. További probléma, hogy a neoklasszikus közgazdaságtan a *rövidtávú* profitmaximalizációt támogatja (a hosszútávú preferenciarendszer létét el sem ismeri), vagyis a világ gazdaságot súlyos recesszióba taszító gazdasági vezetők a neoklasszikus axiómarendszer alapján nem hibáztathatóak, úgymond „racionálisan cselekedtek”. Ez morális és szocioökonómiai szempontból is igen súlyos probléma.

Ma úgy tűnik, hogy a válság hatásainak csillapításában, a piaci bizalom helyreállításában kulcsszerepe van az *államnak*. Az *állami beavatkozások* piaci szerepének drasztikus növekedése úgy is értékelhető, mint a gazdasági aktorok hosszútávú profitmaximalizációra való „kényszerítése”. A modern piacgazdaságban az állam sokáig nem vállalhatja ezt a szerepet, ezért létfontosságú lehet olyan institucionális és elméleti keretek kialakítása, melyek a gazdasági aktorok hosszútávú profitmaximalizációjának elemzését is lehetővé teszik. A jelenség további elemzése messze meghaladná tanulmányunk kereteit, itt csak érzékeltetni szeretnénk volna, hogy Thaler és Shefrin (1981) elméletének időszerűsége ma nagyobb, mint valaha, és nemcsak a fogyasztói magatartás elemzése szempontjából.

Azonban, a modellnek vannak korlátai is. Annak ellenére, hogy a későbbi eredmények fényében a fogyasztói rövidlátás modellezését és empirikus vizsgálatát is lehetővé teszi ez a elmélet, számos mikroökonómiai probléma mélyebb elemzésére – jelenlegi formájában – nem alkalmas. Fontos, hogy az individuális fogyasztó szintjén is kezelhetőek legyenek bizonyos gazdasági döntések, azonban – ebben a modellben – a pszichológiai változók nem teszik lehetővé az aggregált fogyasztói magatartás elemzését.

Ahogy korábban említettük¹⁰⁷, a mikroökonómiai modellekben elsősorban a fogyasztói döntések aggregált szintű leírására és elemzésére törekednek. Az, hogy egy-egy fogyasztó irracionálisan viselkedik, még önmagában nem dönti meg azt a hipotézist, hogy a racionális fogyasztói magatartás feltevése összességében jó közelítést adhat arra, hogy kellően nagyszámú fogyasztói döntés esetében miként alakul egy-egy termék vagy szolgáltatás kereslete.

George Katona a Fogyasztói Bizalom Indexének kialakítása során megmutatta, hogy a pszichológia adatgyűjtési és a szociológia mintavételi módszereinek kombinálásával kialakítható olyan – empirikusan is mérhető – magyarázó változó, amely alkalmas egy, a piaci keresletet alakító pszichés változó leképezésére. Ettől a szinttől – bár ez egy reális kutatási célkitűzés lehet a fogyasztói önkontroll esetében is – Thaler és Shefrin (1981) koncepciója nagyon messze áll.

2.4.2 Az önkontroll, mint a fogyasztói „rövidlátás” dinamikus magyarázata

Ahogy a fejezet elején említettük, az intertemporális fogyasztói döntések sokszor eltérnek a racionálisnak tekinthető kimenettől. A *preferencia-fordulás* (preference reversal) gyakran emlegetett jelensége az egyik olyan anomália, amely empirikusan vizsgálható, és így a gazdaságtani elméletalkotás alapjává vált. Thaler (1981) óta az önkontroll vizsgálatának tradicionális kérdése az, hogy a fogyasztó mennyi pénzt kérne a jelenbeli fix jutalom helyett, ha arra várakoznia kellene egy bizonyos jövőbeli időpontig. Az ilyen jellegű vizsgálatokban a diszkontálási ráták rövidtávon messze magasabbak, ami a jelen túlértékelését, így önkontroll-problémákat jelent. Az önkontroll-problémák jelentőségét a jelen túlértékelésének mértékével tekinthetjük egyenlőnek. Számos kutató számára a preferencia-fordulás jelensége csak úgy magyarázható, ha időben változó, inkonzisztens preferenciarendszer(ek)e)t tételezünk fel (lásd. Gul és Pesendorfer 2004). Ez lényegében annyit jelent, hogy a fogyasztó preferenciasorrendje függ attól, hogy mikor hozza meg intertemporális döntéseit. A *homo oeconomicus* emberképből következő intertemporális preferencia-konzisztencia feltevésének módosítása

¹⁰⁷ Vö. 2.3 fejezet vége.

számos új modellt és empirikus vizsgálatot inspirált. A továbbiakban ezekből a fejleményekből mutatunk be néhány, gondolatmenetünk szempontjából lényeges eredményt.

Selart és mtsai (1997) tanulmányukban kétféle feladatot prezentáltak a hallgatók két csoportjának. A választási lehetőségeket egy televízió vásárlási terve kapcsán dolgozták ki. Mindkét verzióban voltak közös jellemzői a döntési szituációnak. A válaszadóknak mindkét esetben választani kellett két alternatíva között, amelyek két - két részletfizetési időpontot foglaltak magukban. Tájékoztatták őket arról is, hogy a kezdő részlet magasabb az egyik verzióban, a másik választási lehetőség esetében viszont (alacsonyabb kezdő részlet mellett) többet kell fizetni a televízióért. A különbség abban volt, hogy ugyanolyan ár és szállítási idő mellett, a televízióért fizetendő részesletek összegét az egyik csoport számára a vételár törlesztéseként, a másik csoport számára pedig a teljes árból adott engedményként prezentálták.

A kutatás eredményei azt mutatják, hogy a válaszolók magasabb hányada választotta az alacsonyabb leszámítolási rátájú választási lehetőséget¹⁰⁸, amikor a döntés veszteség-kontextusban (vételár) volt megfogalmazva, a nyereség-kontextushoz (engedmények) képest (hangsúlyozzuk: a számszerű összegek megegyeztek mindkét helyzetben). Loewenstein és Prelec elmélete¹⁰⁹ alapján ez az eredmény úgy magyarázható, hogy az első értelmezési keretben a nagyobb negatív kimenet kisebb leszámítolást szenvedett el, ami azt okozta, hogy az emberek a teljes kifizetés alapján döntöttek. A második értelmezési keretben a kisebb, pozitív előjelű engedmények a késleltetett kimenet viszonylag magasabb leszámítolásához vezetett, ami a nagyobb kezdeti engedményt (vagyis az alacsonyabb összegű kezdőrészesletet) tartalmazó opció preferenciájához vezetett. Ez azt mutatja, hogy a fenti döntések előrejelzésében az intertemporális elméletek sikeresebbek voltak Shefrin és Thaler (1988) magatartási életciklus elméletéhez képest.

Stutzer és Frey (2006) szerint a közgazdaságtanban intertemporális preferencia-inkonzisztenciaként számontartott jelenségben lényegében az önkontroll gyengesége nyilvánul meg, mégpedig kétféle módon: a rövidlátó fogyasztói döntésekben és a halogatásban. A *rövidlátó fogyasztói döntésnél* a gazdasági aktor a jelenbeli fogyasztásra koncentrál, miközben annak lehetséges jövőbeli következményeit elhanyagolja a döntéshozatali folyamatban. A *halogatás* viszont késleltetést jelent, mégpedig egy olyan tevékenység időbeni tologatását, amit a döntéshozó még szeretett volna megtenni akkor,

¹⁰⁸ amelyik nagyobb kezdőrészeslettel jár együtt

¹⁰⁹ lásd. 33. old.

amikor a tevékenység kivitelezéséről döntött. A halogatás hátterében is inkonzisztens idői preferenciák húzódnak meg: egy múltban kialakított preferencia-sorrend a jelenben már valami miatt nem érvényes.

Fontosnak tartjuk Stutzer és Frey észrevételét, akik kiemelik, hogy pusztán a „látható” viselkedés empirikus vizsgálatával, az egyénben zajló kognitív folyamatok elemzése nélkül, csaknem lehetetlen eldönteni, hogy melyik megfogalmazás helyes: a) a fogyasztók racionális cselekvőként viselkedve tévesen kalkulálják előre a hasznosságot vagy b) önkontroll-problémáik vannak. Természetesen a neoklasszikus közgazdaságtani modell axiómáiból az következik, hogy a fogyasztóknak nincs és nem is lehet problémájuk az önkontrollal, hiszen mindig képesek hosszú távú érdekeiknek megfelelően cselekedni¹¹⁰. Ebből a szempontból nézve nem fordulhat elő az, hogy az emberek azt érezzék hasznosabbnak, ha lehetőségük lenne kevesebbet fogyasztani egy termékből. Mégis, az itt bemutatásra kerülő empirikus eredmények arra utalnak, hogy érdemes fontolóra venni a fogyasztói döntések újfajta modellezési lehetőségeit is.

Az időben inkonzisztens preferenciák (time inconsistent preferences) létezésének okát Stutzer és Frey (2006) négy okra vezetik vissza. Egyrészt alábecsüljük az eseményekhez való alkalmazkodási képességünket, ebből adódóan a jelenbeli pozitív vagy negatív érzelmeink jobban torzítják az esemény jövőbeni hasznosságának becslését, mint ahogy azt egyébként várnánk (lásd. pl. Gilbert és mtai 1998).

Másrészt, múltbeli tapasztalataink hatása attól függ, hogy mennyire felidézhetőek: a könnyen mozgósítható, kiemelkedően intenzív emlékek hozzáférhetősége jobb, így a döntésekre is nagyobb hatással van (lásd. pl. Kahneman 2003).

Harmadrészt, a racionális fogyasztói modellel ellentétben, a mindennapi döntéseinkre inkább az a jellemző, hogy döntéseinkre valamilyen ésszerűnek tűnő – és nem feltétlenül racionális - magyarázatot adunk, vagyis racionalizálunk (lásd. Thaler 2002).

Végül, a jövőbeni hasznosság jellegéről, forrásáról a különböző emberek egészen eltérő elképzelésekkel rendelkeznek. Ezek a zömében kognitív folyamatok az önkontroll szempontjából problematikus döntések keretezésében („framing”) is fontos szerepet

¹¹⁰ Tirole (2002) kiemeli, hogy a közgazdaságtanban redukcionista modellt használnak az emberi viselkedés modellezésére. Ez leegyszerűsítő, de takarékos és előrejelzésekre biztosít lehetőséget, melynek alapelve:

$$\max_{A_t} E \left[\sum_{\tau \geq t} \delta^{\tau-t} u_{\tau}(c_{\tau}) \middle| I_t \right]$$

ahol A_t valamilyen tevékenységegység, $u_{\tau}(c_{\tau})$ a fogyasztás diszkontált jelenértékével kapcsolatos várakozás, I_t adott információmennyiség, valamilyen megadott t időpontban. A neoklasszikus közgazdaságtan egyik leggyakrabban megkérdőjelezett feltevése a diszkontálásra vonatkozik (lásd. 2.2 fejezet).

játszhatnak. Stutzer és Frey (2006) az önkontroll problémák racionális orvoslását javasolják. Egy lehiggadási periódus után racionális képet kell nyújtani az embereknek a lehetőségeikről. Ha ez nem járható, akkor az önkontroll mechanizmusok működéséről kell őket tájékoztatni.

Gul és Pesendorfer (2004) szintén intertemporális döntési helyzetben konceptualizálják az önkontrollt. Meghatározásuk szerint az önkontrollnak akkor van jelentősége, ha a fogyasztó *kísértést* (temptation) jelentő azonnali jutalommal szembesül, de a közvetlen jutalom csábítása ellenére is a későbbi jutalmat választja, vagyis a döntése nem a legkísértőbb alternatíva mellett szól. Gul és Pesendorfer modelljében a klasszikus hasznosságfüggvény és egy második „kísértésfüggvény” maximalizálására törekszik a fogyasztó¹¹¹.

Gul és Pesendorfer (2004) modelljében leírt választási helyzettel a fogyasztó mindig szembesül, amikor választania kell a közvetlen hasznossággal járó termék azonnali fogyasztása, illetve a későbbi fogyasztásra történő takarékoskodás között, azonban ez a megközelítés az egyes termékek túlfogyasztásával kapcsolatos jelenségekre nem ad választ.

Benhabib és Bisin (2005) a fogyasztók megtakarítási döntéseit neurogazdaságtani megközelítésben vizsgálták. Modelljük arra a feltevésre épül, hogy a fogyasztókban olyan kognitív mechanizmusok lépnek működésbe, amelyek fogékonyá teszik őket a túlfogyasztásra (over-consuming) csábító ingerekre. Emellett számolnak olyan, belső elköteleződést kiváltó mechanizmusokkal is (internal commitment mechanisms), amelyek a fogyasztót ellenállóvá teszik a túlfogyasztásra irányuló kísértésekkel szemben.

A magatartásgazdaságban az időben inkonzisztens preferenciák mentén hozott döntést gyakran szekvenciális játéknak tekintik, ahol a személy jelenbeli és jövőbeli énje hoz stratégiai döntéseket (lásd. Thaler és Shefrin 1981, Ainslie 2003)¹¹².

A kognitív idegtudomány eredményeivel igazolható, hogy a fogyasztók képesek olyan automatikus mechanizmusokat (automatic processes) életre kelteni, amelyek fogékonyak a kísértésekre, ugyanakkor képesek alternatív kontrollmechanizmusok (control processes) ¹¹³ használatára is.

¹¹¹ A választás kompromisszum a standard hasznosságfüggvény és a kísértésfüggvény között: a fogyasztó el akar távolodni az amúgy ideális választástól azért, hogy csökkentse a legkísértőbb lehetőség elutasításával járó hasznosságcsökkenést (Gul és Pesendorfer 2004).

¹¹² Benhabib és Bisin (2005) kiemeli, hogy ennek a megközelítésnek van egy olyan implikált következménye, hogy semmiféle belső elköteleződésre, vagyis a fogyasztó számára semmiféle önszabályozásra nem biztosít lehetőséget. Kiemeli, hogy így az önkontroll sem modellezhető ebben a megközelítésben, holott eddig nem cáfolták a jelenség létezését, igaz, nem is igazolták.

¹¹³ Kontrollált folyamat alatt azt értették, hogy a gazdasági aktor képes olyan cél felállítására, amely az aktuális döntésben érintett termék vagy szolgáltatás azonnali fogyasztásával járó hasznosságtól független.

A fogyasztási döntések során tehát megfigyelhető egy trade-off, amely a jelenbeli, impulzív fogyasztás jelentette kísértés és a fogyasztás késleltetése – vagyis az önkontrollt igénylő megtakarítás – között jelenik meg. Az önkontroll, ebben a döntési szituációban, a kijelölt célra irányuló figyelem folyamatos fenntartását jelenti. Így azok a fogyasztók, akiknek rosszabbak a kognitív (pl. figyelmi) képességeik vagy valamilyen más fontos feladat leköti a kognitív kapacitásukat, kevésbé lesznek képesek önkontroll gyakorlására¹¹⁴.

Benhabib és Bisin (2005) tanulmánya, bár vállaltan neurogazdaságtani szemléletű, mégsem tekinthető teljesen interdiszciplinárisnak. Vizsgálatukban gazdaságtani kötelezettségeiknek eleget tettek, vagyis próbálták igazolni, hogy hipotéziseik és következtetéseik nem mondanak ellent a neoklasszikus szemléletnek, vagyis eredményeik a közgazdaságtudomány főáramába beilleszthetőek. Azonban azt elmulasztották, hogy eredményeiket valamilyen neurológiai módszerrel (pl. pozitron emissziós tomográffal) igazolják, pedig modelljük erre is lehetőséget biztosított volna.

Gifford (2002) az időben inkonzisztens preferenciák klasszikus kísérletei helyzetét elemezte neurogazdaságtani szempontból. Itt a fogyasztó egy „azonnali / kisebb” és egy „későbbi / nagyobb” jutalom között választ. Ezek az opciók azonban jelentősen eltér(het)nek abban, hogy milyen absztrakciós szinten kerülnek feldolgozásra a kognitív folyamatok szintjén. Amikor az adott kimenet a jelenre vonatkozik, vagyis amikor egy terméket közvetlenül megkaphat, de a másikra egy napot várnia kell, akkor a két választási lehetőség kognitív feldolgozásának absztrakciós szintje nem ekvivalens egymással. Az egyik opció közvetlenül hozzáférhető, ez az emocionális rendszer dominanciáját erősíti a prefrontális kéreg felett. Ezért a fogyasztók gyakran azt az opciót választják, amelyre a motivációs rendszer magasabb leszámítolási rátája hatott. Gifford (2002) az önkontroll fogalmát nem egy kudarc eredményeként határozta meg, vagyis az önkontrollt igénylő helyzetek háttérében nem feltétlenül az áll, hogy a fogyasztók esetlegesen nem képesek pontosan felismerni vagy sikeresen kezelni a fenti szituációkat.¹¹⁵

¹¹⁴ Benhabib és Bisin kidolgoztak egy olyan magatartásgazdaságtani modellt, ami a figyelmet igénylő kontrollált folyamatokkal járó kognitív költséget is magában foglalta. Ezzel a modellel az intertemporális inkonzisztencia számos jelenségének (pl. a preferenciafordulásnak) is új magyarázati lehetőségét mutatták be. Ugyanis csak az azonnali, közvetlen jutalom alkalmas arra, hogy a fogyasztói döntés automatikus folyamatait aktiválja, miközben a késleltetett jutalom csak kontrollált folyamatot aktiválhat. Olyan intertemporális döntés esetében, amikor egy közvetlen és egy késleltetett jutalom között választunk, eltérő kognitív folyamatok eredményeit vetjük össze, amikor is az automatikus válaszok előnyben vannak. Két késleltetett jutalom összevetésében viszont csak kontrollált folyamatok aktiválódnak (Benhabib és Bisin 2005).

¹¹⁵ Még a komoly figyelemhiányban, így önkontroll-problémákban szenvedő hiperaktív betegek is pontosan tudják, mikor lenne szükség önkontrollra, még a problémával való sikeres megküzdéssel kapcsolatos nehézségeik leküzdésére alkalmas módszereknek és magatartásformáknak is tudatában vannak. A gondjuk e tudás alkalmazásával van: azt nem tudják, hogy mikor a legadaptívabb alkalmazni azt, amit tudnak.

A fogyasztói rövidlátás mikroökonómiai relevanciáját gyakran a fogyasztási életciklus-elméletek elemzése kapcsán is vizsgálják. Selart és mtsai (1997) empirikus vizsgálatukban Modigliani, valamint Thaler és Shefrin életciklus-elméleteinek összehasonlító elemzését tűzték ki célul.

Modigliani életciklus-elmélete (life-cycle theory of saving behavior) arra épül, hogy az emberek az életciklusuk során egyforma mértékű fogyasztásra törekszenek. Éppen ezért az emberek hitelt vesznek fel, amikor a jövedelmük alacsony és a jövőben nagyobb jövedelemre számítanak. Másrészt viszont megtakarítanak abban az esetben, ha jövedelmük magasabb, mint amire számítottak. Azonban, empirikus vizsgálatok alapján más képet kapunk¹¹⁶.

Shefrin és Thaler (1988) magatartási életciklus elméletében (behavioral life-cycle theory) a fogyasztási döntések során heurisztikák is szerephez játszanak, továbbá beépítik az aktuális jövedelem fontosságát is.¹¹⁷

Ameriks és mtsai (2004) kiemelik, hogy az önkontroll és a jólét nettó szintje között összefüggés van. Az önkontroll mérésére olyan allokációs problémát alakítottak ki, amelyben a fogyasztás időzítésével kapcsolatos kétértelműségek elkerülhetőek. Olyan scenáriót vázoltak fel, ahol a díj vonzó, mégis túl drága ahhoz, hogy a kísérleti személyek saját forrásaikból ki tudják fizetni (ezzel akarták kiszűrni az egyszerű helyettesítést az általános fogyasztási élethelyzetekkel). Ugyanakkor olyan élethelyzetet sem akartak, ami egyszer fordul elő egy életben.

„Tételezzük fel, hogy Ön 10 kupont nyert, melyek mindegyikével egyszer igénybe vehet egy éttermi álmvacsorát. Minden alkalommal Ön és társasága a legjobb asztalt fogja kapni és korlátlanul fogyaszthat ételt és italt az étteremben. Minden költségét fedezi a kupon, még a borraivaló is a nyeremény része. A kuponokat akár azonnal is felhasználhatja, már ma estétől kezdve. Abszolút garancia van arra, hogy a kuponok két éven keresztül az Ön által választott bármelyik étteremben felhasználhatóak. Azonban ha két éven belül nem használja fel a kuponokat, teljesen értéktelenné válnak.” (Ameriks és mtsai 2004, p. 7).

¹¹⁶ Courant és mtsai kutatási jelezték (idézi Selart és mtsai 1997), hogy az aktuális jövedelem sokkal fontosabb ahhoz képest, ami Modigliani elméletéből következne. A középkorúak vezetete háztartások gyakrabban magasabb szintű fogyasztási képet mutattak, mint a fiatalabbak és az idősebbek háztartásai.

¹¹⁷ Az elmélet alapján az emberek úgy cselekszenek, mintha három különböző mentális könyvelést használnának: az aktuális, elkölthető jövedelem (I), az aktuális vagyon (A), és a jövőbeli jövedelem (F). Az emberek, az aktuális vagyonhoz viszonyítva, jobban hajlandóak az aktuális elkölthető jövedelmet felhasználni a fogyasztásra. Továbbá, az aktuális vagyon felhasználását is jobban preferálják a jövőbeli jövedelemre alapozó hitelhez képest, ha C fogyasztás finanszírozásáról van szó, vagyis:

$$1 = \partial C / \partial I > \partial C / \partial A > \partial C / \partial F = 0$$

Kiemelték a Big Five Questionnaire (BFQ) személyiségvizsgáló eljárás szerepét az önkontroll mérhetőségében (lásd. 3.1 fejezet), amire az ötfaktoros kérdőív harmadik – *lelkiismeretesség* – faktora tűnik alkalmasnak. Ezért, egy lelkiismeretesség skálát (Costa és Widiger, idézi Ameriks és mtsai 2004) alkalmazva vizsgálták meg, hogy megkérdezett 1520 fő személyiségvonásai, magatartása, preferenciái, demográfiai mutatói, továbbá vagyona és jövedelme milyen kapcsolatban van egymással. Az adataik nem támogatják azt az elképzelést, hogy a nagy vagyon arra készítetné az egyéneket, hogy megváltoztassák az önkontrolljuk szintjével kapcsolatos beszámolójukat¹¹⁸. Az általuk mért leszámítolási faktor és a vagyonfelhalmozás között nem találtak korrelációt, de az aktuális vagyon és a türelmetlenség kapcsolata sem volt kimutatható.

Összegezve, ebben a fejezetben a fogyasztói rövidlátás magatartásgazdaságtani kutatásának azt az aspektusát tekintettük át, amely a preferenciafordulási jelenség minél alaposabb feltárása dominálja. Ezek vizsgálatok leginkább individuális szinten mozognak, ezért is válik egyre hangsúlyosabbá a neurogazdaságtan szerepe. Ez egyfelől ígéretes fejlemény, másfelől azonban ez csökkenti annak az esélyét, hogy a piaci folyamatok elemzésére alkalmas változóként kezelhessük az önkontrollt. Ezért tartjuk fontosnak Ameriks és mtsai (2004) eredményeit, akik ezt a nagyon nehéz feladatot próbálták felvállalni.

2.4.3 A halogatás gazdaságtani modellezése

A *halogatás* közgazdaságtani elméletének bemutatásakor nem lehet és nem is érdemes megkerülni Akerlof (1991) modelljét. Konceptiója arra épül, hogy a halogatás esetében az egyén úgy halasztja egy későbbi időpontra feladata végrehajtását, hogy nem látja előre azt, hogy a későbbi időpontban is ugyanígy fog eljárni. Erre akkor van a legnagyobb esély, amikor a jelenbeli költségek aránytalanul szembetűnők a jövőbeni költségekhez képest.

Akerlof (1991) egy vele megtörtént eseten vezeti le a halogatás döntési folyamatát. Történt egyszer, hogy Akerlof Indiában néhány napig vendégül látta Joseph Stiglitz-et, aki egy – számukra addig nem ismert – repülőtéri szabály miatt, visszautazásakor nem vihette magával minden csomagját. Stiglitz holmija egy dobozba került, ami Akerlof-nál maradt, és megegyeztek abban, hogy ő majd postázza az Egyesült Államokba. Akerlof ezután nyolc hónapig minden reggel azzal a gondolattal ébredt, hogy *holnap* reggel postára adja Stiglitz

¹¹⁸ Ha ilyen hatás lenne, akkor a vagyonra vonatkozó külső sokkok hatása kimutatható hatással lenne a valódi önkontroll és a beszámolt önkontroll közti korrelációra. A vizsgálat két vagyonnal kapcsolatos explicit sokk vizsgálatát tartalmazta: egy váratlan ajándék vagy örökség indikátorát, és egy váratlan nagyobb kiadás indikátorát. Ez a két változó szignifikánsan kapcsolódott a vagyon regressziós egyenletéhez. Azonban, az önkontroll (vizsgálatban mért) szintjére gyakorolt hatásuk statisztikailag és gazdaságilag is elhanyagolható volt.

dobozát. (Végül egy másik barátja hozta vissza). Akerlof, vérbeli közgazdászként, természetesen matematikailag is formalizálta a benne lezajlott döntéshozatali folyamatot.

A történet végét jelző T időpontban a kapott doboz költség nélkül elszállítható. Minden T -nél korábbi napon c költség áll fent, vagyis a doboz postára juttatásával járó erőfeszítés költsége. Stiglitz számára is költséget jelent az, hogy nem tudja használni a dobozban lévő holmikat, amit Akerlof x dolláros napi rátával számított be. Azonban, Akerlof egy δ fakttorral mindig túlértékelte annak a munkának fontosságát, amit aznap végezne, bármelyik más jövőbeni napon végzett munka hasznosságához képest. Vagyis, mindig az aznapi postára utazás haszonáldozat-költségét értékelte túl.

Ha elküldte volna a dobozt aznap, akkor

$$V = c(1 + \delta) - (T - t^*)x, \text{ amikor } t^* = t$$

Ha Akerlof vár, de elküldi valamilyen T -t megelőző időpontban a dobozt, akkor

$$V = c - (T - t^*)x, \text{ ekkor } t + 1 \leq t^* \leq T$$

Abban az esetben, ha $T - c/x \geq t^*$, akkor már nem érdemes elküldeni a dobozt, mert a postázásból származó haszonnál nagyobbak a költségek. Akerlof három kulcstényezőt emelt ki a döntési folyamat jellemzésére. A döntések között rövid idő telt el, Stiglitz x hasznánál pedig mindig nagyobbnak tűnt Akerlof feladatának δ költsége. Végül, Akerlof döntésében mindig dinamikus inkonzisztencia nyilvánult meg: nem volt képes racionálisan elővételezni azt, hogy másnap ismét a halasztás mellett fog dönteni. A halogatás költségeit is ki lehet kalkulálni, ami megközelítőleg $Tx - c$, ami a T periódus alatt elszenvedett kumulatív veszteségből származik. Akerlof ezután kitér arra, hogy a fenti halogatási modell a dohányzásról való leszokás, a megtakarítási döntések és számos szervezeti kudarc magyarázatára miként használható.

Akerlof munkájának legnagyobb érdeme, hogy egy korábban (közgazdaságtani szempontból) nem vizsgált döntési anomáliát írt le és emelt egy absztraktabb szintre. Az elmélet jelentős, empirikusan validálható magyarázó erővel bírhat, bár ennek igazolására Akerlof nem tett kísérletet.

Érdekes probléma, hogy lehetséges-e olyan modell kialakítása, amely egyszerre teszi lehetővé a fogyasztói rövidlátás és a halogatás jelenségének, döntési mechanizmusának elemzését. Megítélésünk szerint annyira különböző struktúrájú fogyasztói döntésekről van szó, hogy magatartásgazdaságtani szempontból nem célszerű a két jelenség egybeomósása.

Tagadhatatlan, hogy a fogyasztói önkontroll-folyamatok fontos, differenciáltan kezelendő mechanizmusa a halogatás. Azonban tanulmányunk elsősorban a *fogyasztói rövidlátás* jelenségére összpontosít, ezért a halogatás kérdéskörének részletesebb elemzésére nem térünk ki.

2.4.4 Az önkontroll, mint a fogyasztó önszabályozási mechanizmusa

Az eddigi alfejezetekben elsősorban a magatartásgazdaságtani célkitűzéseket követő kutatások eredményeit tekintettük át. A fogyasztói önkontroll vizsgálatának azonban van egy *gazdaságpszichológiai* vonulata is. Ezekben a kutatásokban nem mindig veszik kiindulópontként a neoklasszikus axiómarendszert, így ezekben a modellekben a *gazdasági ember* koncepciójának többé-kevésbé finom kritikája is megfogalmazódhat.

Lea és Webley (2005) szerint a közgazdasági elméletalkotás magvát érinti a gazdasági „self”¹¹⁹ fogalma¹²⁰, amely ellentmond a *homo oeconomicus* emberkép egyik alapfeltevésének: vagyis annak, hogy a gazdasági aktor személyisége egységes, osztatlan. Álláspontjuk szerint nehezen tartható az a modern közgazdaságtani tendencia is, amely úgy kívánja elemezni a gazdasági magatartást, mint atomisztikus választások sorozatát. Az önkontroll problémák lényege az, hogy a fogyasztónak választások sorozatát kell meghoznia, miközben hosszútávú, akár egész életén keresztülívelő célokat kell szem előtt tartania.

Lea és Webley (2005) kijelentik, hogy az intertemporális választás empirikus kutatása tárta fel azt, hogy hol bukik meg az egyszerű racionalitással magyarázott emberi döntéshozatal elmélete. A klasszikus intertemporális döntési helyzetben az emberek hajlamosak arra, hogy hosszútávú érdekeiket figyelmen kívül hagyják. Ez a rövidlátás alapvető biológiai tendencia, habár az embernél ez kevésbé extrém más fajokhoz képest¹²¹.

A rövidlátás jelensége nem képzelhető el egységes és transzparens self mellett. Ez azonban nem feltétlenül hiányossága az emberi természetnek, adaptív is lehet és olyan

¹¹⁹ Prof. Dr. Hofmeister-Tóth Ágnes opponensi véleményével ellentétben, itt (is) indokoltnak tartjuk a „self” kifejezés használatát. Az észrevételt köszönjük, mert felhívta a figyelmünket szóhasználat indoklásának szükségességére. Vagyis, „self” alatt, Carl Rogers nyomán, egyrészt a létezés szubjektív tudatosságát értjük, másrészt az énfogalom szinonimájaként azokat a jellemzőket értjük bele, amit a személy önmaga részének tekint (Carver és Scheier 1998). Sajnos, nincs olyan magyar szakkifejezés, ami teljes mértékben visszaadná ezt a jelentéstartalmat.

¹²⁰ A self, mint tudományos fogalom, önmagában nem kérdőjelezi meg a gazdasági értelemben vett racionalitás létét sem. Lea és Webley (2005) idézik van Raaij-t, aki kijelenti, hogy a racionalitás feltételezése egy teljesen elfogadható heurisztikus eszköz, amelyen belül tesztelhető és tetszetős gazdaságpszichológiai elméletek is kialakíthatóak.

¹²¹ Ezt a tendenciát sok névvel illetik: például Fisher 1930-ban „türelmetlenség”, Mischel 1958-ban „a jutalom késleltetésének kudarca”, Ainslie 1975-ben, a „rövidlátó választás”, vagy az önkontroll kudarca” (idézi Lea és Webley 2005).

folyamatokkal is rendelkezünk, amelyek a rövidlátás ellen hatnak. Lea és Webley (2005) kiemelik, hogy az önkontroll –folyamatok alapját az érzelmek képezhetik, ami – paradox módon – lehetővé teszi, hogy racionálisabb döntéseket hozzunk.

Még azokban az esetekben is, ahol a self transzparens, paradoxonokat találunk a gazdasági viselkedésben. Az önjutalmazás, az egyik fontos önkontroll – mechanizmus, amivel egy döntés hosszútávú kimenetének jelenértékét tudatosan befolyásolhatjuk, a humán magatartás reflexivitásának ékes bizonyítékát nyújtja, ugyanakkor a fogyasztó magatartásának paradox mivoltára is rámutat.

Az önkontroll kapcsán nemcsak a különböző énrészek, hanem az érzelmek szerepe is egyre nagyobb figyelmet kap. Ebből a szempontból jelentős Kaufman (1999) tanulmánya, aki a *korlátozott racionalitás* alternatív magyarázatát kínálja, mégpedig azzal, hogy a Herbert Simon óta hangsúlyozott kognitív korlátok mellett az *emocionális izgalmi szint* (arousal) racionalitástorzító szerepére is felhívja a figyelmet¹²².

A modern szemléletmód¹²³ szerint is lehet irracionális az érzelmi viselkedés, de az érzelmekhez kapcsolódó folyamatokat egyre jobban képesek vagyunk tudományos fogalmakkal kifejezni. Az új koncepciók szorosabbnak tekintik az érzelmek és a motiváció kapcsolatát, a motiváltság pedig a racionális célok eléréséhez is elengedhetetlenül szükséges. Az érzelmek evolúciós jelentőségét is kezdjük felismerni, például a stresszel való megküzdés vagy a váratlan helyzetekre adott gyors reagálás kapcsán. Végül, nyilvánvalóvá vált hogy a kognitív teljesítőképesség mértékét az érzelmek messzemenően befolyásolják: optimális kognitív teljesítményre – a Yerkes-Dodson törvény értelmében – csupán közepes mértékű emocionális izgalmi szint mellett vagyunk képesek (Kaufman 1999).

122 Thomas Schelling (idézi Tomer 2001) is foglalkozott azzal, hogy az emberek miért térnek el a racionalitástól, még ha ideiglenesen is. Az irracionalitás forrása lehetett valamilyen speciális érzelmi vagy mentális állapot (az álmodástól kezdve a részegségen át a pánikig), amely megakadályozza, hogy a fogyasztó tisztán gondolkodjon vagy hogy tisztán idézzon fel releváns információkat. Ebben az állapotban a fogyasztó nem képes ellenállni az addiktív szerek csábításának.

A másik lehetséges magyarázat a mentális könyvelés. Az élvezet a jelenben történik, a költségek később jelentkeznek (vö. Shefrin és Thaler 1988). Akerlof (1991) szerint a halogatás miatt nem teljesen racionális az addiktív emberek döntéshozása. Ugyanakkor az is kiemelendő, főként Tversky és Kahneman munkássága alapján, hogy a különböző heurisztikák használata miatt (lásd. 2.1 fejezet), a fogyasztó nem csak az addiktív fogyasztás esetében hozhat irracionális döntést.

¹²³ A pszichológiában napjainkban zajló affektív forradalom (vö. Pataki 2003) jegyében Kaufman hangsúlyozza, hogy a közgazdaságtan nem, a pszichológia pedig egészen az utóbbi időkig nem foglalkozott az érzelmekkel. Kaufman szerint a modern pszichológia megjelenéséig két álláspont létezett az érzelmekkel kapcsolatban a filozófusok, az egyház és a tudósok részéről. Az egyik megközelítés szerint az érzelmek a racionalitás antitézisért képezték, vagyis irracionálisnak tekintették az érzelmi megnyilvánulásokat. A másik nézőpont szerint az érzelmek az emberi lélek valamilyen mélyebb, primitívebb és sötétebb oldalát képviselik, amit ha nem tartanak kordában vagy nem fojtanak el, akkor csak bajt és szenvedést okoznak.

Az érzelmek és az akaraterő kapcsolata központi kérdés Ainslie munkásságában. Kiemeli, hogy a modern fogyasztói társadalomban, a késletett jutalom hiperbolikus leszámítolása miatt, a fogyasztó igen gyakran az optimális érzelmi kielégülési szint alatt van.

A belső eredetű vágyak korai, optimális idejüket megelőző kielégítését a hiperbolikus leszámítolás, vagyis az intertemporális döntéshozatali folyamatok motiválják. A meglepetés, az újdonság az, ami képes megerősíteni a vágyat, amely gyakran féktelen érzelmekkel jár. Csak az akaraterő (will) révén lehet úrrá lenni a belső eredetű féktelen érzelmeken, ami azonban, ha túlságosan sikeresen működik, az adott érzellemmel járó jutalom erejét is csökkentheti. Ez a gondolatsor képezi későbbi vizsgálatainak alapját, hipotéziseit is (Ainslie 2003)¹²⁴.

Ainslie (1999) felfogásában az érzelmek félautonóm folyamatok, amelyek a környezetben jelen lévő jutalmakra reagálva automatikusan (akaratlanul!) megjelennek, de annak a viselkedésnek a kivitelezése, amit az adott érzelem motivál, az önkontroll révén részben vagy egészben meggátolható. Az érzelmek azonban tréningezhetőek is, így adott környezeti hatás nélkül is átélhetőek. Lényeges, és nagyrészt megválaszolatlan kérdés, hogy miként képes az ember érzelem-gazdálkodásra, vagyis miért nem adagolja túl maga számára a kedvező érzelmeket, a külvilág hatásaitól függetlenül (kivéve néhány speciális esetet, lásd. addikció). Az érzelmi viselkedés tehát egy komplex, és dinamikája szempontjából nagyrészt ismeretlen jelenség, amiről viszont már eddigi kutatási eredmények alapján is sejthető, hogy a gazdasági magatartásra is nagy hatással van¹²⁵.

Ainslie (1999) koncepciójában azt feltételezi, hogy a fogyasztóban zajló intertemporális döntési folyamat egy belső, intertemporális fogoly-dilemma helyzetként (intertemporal prisoner's dilemma) modellezhető. A fogoly-dilemma helyzetet két, független preferenciarendszerrel rendelkező személyiség rész interakciójaként írja, és azt feltételezi, hogy ez az akaraterő alapját képező intertemporális alku modellje. Ez az alku hiperbolikus diszkontálási folyamatok¹²⁶ esetében alakulhat ki. Ez nem minden fogyasztói döntés esetében

¹²⁴ Ainslie (1999) kiemeli, hogy a féktelenség, vagyis az, ha valaki nem tud uralkodni érzelmein, maladaptív vonás, aki ebben szenved, azt gyógyítani vagy segíteni kell.

¹²⁵ Ezzel a jelentős kérdéssel, Ainslie (1999) szerint, három ok miatt nem foglalkozik a fogyasztói társadalom. Egyrészt hiányzik a kutatók gazdasági motiváltsága: ennek a problémának a megoldásai nem fizetődnek ki gyorsan. A gazdaságtan azt vizsgálja, hogyan lehet az embereket fogyasztásra motiválni, azt nem vizsgálja, hogy önmegtartóztatásra miként lehet. Másrészt, nincs olyan koncepció, amely révén meg lehetne magyarázni, hogy az „egészséges” mértékű, „hasznos” kellemetlenségeket miért kerülik az emberek, tehát miért halogatnak bizonyos tevékenységeket még akkor is, ha azok hasznosságának tudatában vannak. Végül, Ainslie szerint nem biztos, hogy a fogyasztói társadalom értékeire szocializálódott fogyasztók érdekeltek ennek a jelenségnek a feltárásában.

¹²⁶ A hiperbolikus leszámítolás koncepciója azon az elképzelésen alapul, hogy a fogyasztó, amikor egy jövőbeni fogyasztás hasznosságának jelenértékét kalkulálja, akkor nem konstans, hanem folyamatosan növekvő diszkontálási rátát használ. Részleteket lásd. 2.2 fejezet.

következik be, a stratégiai versengés akkor jelenik meg az egymást kölcsönösen kizáró érdekeket én-részek között, amikor a korábbi, bár kevésbé hasznos jószágot többre értékeljük, mint a jóval hasznosabb, de későbbi alternatívát (Monterosso és Ainslie 2006).

A fogyasztó a benne zajló intertemporális alkut számos módon, tudatosan is képes befolyásolni¹²⁷. Az előre elköteleződés (precommitment) mechanizmusa arra alkalmas, hogy a késleltetett, ám hasznosabb alternatívát kedvezőbbé tegye az azonnalisága miatt csábítóbb döntési alternatívához képest. Azonban, ennek a látható elköteleződési mechanizmusnak a használata gyakran mélyebb problémákat leplez, mégpedig az akaraterő gyengeségét. Jelezheti azt is, hogy a fogyasztó más, belső eszközökkel (pl. akaraterővel) nem képes uralni a benne zajló intertemporális alkufolyamatokat.

A fogyasztói döntéseket gyakran egyedi döntésekként kezelik a neoklasszikus közgazdaságtanban. Monterosso és Ainslie (2006) szerint ez biztosan elfed egy fontos jelenséget. Kimutatható ugyanis, hogy – akár az állati¹²⁸, akár az emberi intertemporális döntések esetében is – a döntéssorozatok, tehát több összefüggő fogyasztói döntés során nagyobb a késleltetéssel kapcsolatos tolerancia. A kapcsolt fogyasztói választások esetében gyakoribb a hasznosabb, ám késleltetett alternatíva választása. Ez a jelenség a fogyasztói döntések, és az addiktív magatartás idői dimenziójának fontosságát jelzi¹²⁹.

Ainslie megközelítésében az önkontroll jelenség megértésének kulcsa az érzelmekben, és a háttérükben zajló intertemporális alkuban rejlik. Annak ellenére, hogy elméletét döntően pszichológiai alapokra, mégpedig korszerű pszichológiai elméletekre és kísérleti eredményekre építi, a hiperbolikus leszámítolás és a játékelmélet alkalmazása révén olyan mondanivalót is megfogalmaz, ami gazdaságtani kontextusban is értelmezhető.

Annak ellenére, hogy az érzelmek szerepe egyre határozottabban megjelenik a fogyasztói döntések leírására vállalkozó – elsősorban a marketingkutatásokban alkalmazott – gazdaságpszichológiai modellekben, az önkontroll-folyamatok szerepére vonatkozóan, tudomásunk szerint, még nincsenek kellő mértékben kidolgozott és empirikusan igazolt koncepciók.

Példaként tekintsük van Raaij 1988-as modelljét, amelyben a fogyasztói döntés általános folyamatának leírására tett kísérletet¹³⁰. A modell kiindulópontja a racionális,

¹²⁷ A pszichológusok és közgazdászok egyaránt leírták a külső elköteleződési mechanizmusok jelentőségét, de a belső intrapszichés elköteleződés jelentőségét csak kevesen firtatták.

¹²⁸ Főként patkánykísérletekkel vizsgálták (Monterosso és Ainslie, 2006).

¹²⁹ Ez egyébként a racionális addikció modelljétől sem idegene elképzelés, lásd „fogyasztói tőke” koncepció.

¹³⁰ Van Raaij elméletének fontosságára Prof. Dr. Hofmeister-Tóth Ágnes hívta fel figyelmünket opponensi véleményében, melyet ezúton is köszönünk.

haszonmaximalizációra törekvő fogyasztó, aki több, jellegében különböző stádiumon keresztül hozza meg döntését (Székely, 2003).

Az első lépcsőfok a *problémafelismerés*, amikor a fogyasztó tudatára ébred annak, hogy vágyai, szándékai és érzései által generálódó kíváncsi helyzet eltér attól a helyzettől, amiben valójában van. Ráébred arra is, hogy ennek leküzdése akadályokba ütközik. Ez kellemetlen, belső feszültségi állapot, melynek csökkentése motiválja majd a fogyasztást.

A feszültségredukció igénye motiválja a fogyasztói döntést megalapozó *információkeresést*. A fogyasztó választ az alternatív termékek és szolgáltatások között, azonban legtöbbször ez nem könnyű feladat. A fogyasztó lehetőségei szerint biztos akar lenni döntésében, tehát csökkenteni akarja a lehetséges kockázatokat. Ezt aktív információkeresés révén teszi, vagy emlékeinek mozgósításával vagy pedig külső információforrások felhasználásával.

A racionális, haszonmaximalizáló fogyasztó ezután *értékeli* a választási alternatívaként kezelhető fogyasztási javakat. Az *egyszerű*, alacsony érintettséggel jellemezhető fogyasztási döntések esetében a fogyasztó elsősorban érzelmi viszonyulást kifejező sémák (pl. attitűdök, sztereotípiák, előítéletek) mentén választ.

A *bonyolult döntések* esetében a fogyasztó érintettsége kognitív és érzelmi szinten is egyaránt magas. Ekkor a racionális döntéshez szükséges, célorientált értékelési szempontok kialakítása, a releváns terméktulajdonságok meghatározása, rangsorolása, súlyozása, valamint gyakran a döntési standardok kijelölése történik.

A fogyasztási alternatívák átgondolása, kognitív kidolgozása közben óhatatlanul megjelennek bizonyos *másodlagos érzelmi válaszokat tükröző attitűdök*, további a társadalmi normák által befolyásolt *szándékok* is, melyek a döntési szituáció érzelmi vonulatát jelentik.

Végül, a fenti – racionális és affektív – tényezők eredőjeként születik meg a bonyolult fogyasztói döntés (Székely, 2003).

Hol a helye ebben a modellben a fogyasztói önkontrollnak? Az eddig bemutatott magatartásgazdaságtani és gazdaságpszichológiai eredmények alapján már fel tudunk vázolni néhány potenciális támadáspontot.

Az önkontrollnak már a *problémafelismerés* fázisában is lehet szerepe, hiszen a „kíváncsi helyzet” megfogalmazásában a rövid- és hosszútávú preferenciarendszerek egyaránt szerepet játszhatnak, és gyakran ambivalens célok megfogalmazásához vezethetnek.

De önkontrollra van szükség ahhoz is, hogy a fogyasztó időt szánjon az *információkeresésre* és a feltárt választási alternatívák kellő szintű *értékelésére*. A fogyasztó kockázatának, bizonytalanságának csökkentéséhez szükséges tájékozódáshoz a fogyasztással

járó feszültségredukció késleltetésére van szükség, ami szintén jelentős erőfeszítéssel járhat. Ennek jelentőségére utal az impulzusvásárlás kérdésköre is, ahol a fogyasztó – pillanatnyi vágyainak, csábító ingereknek engedve – nem késlelteti a fogyasztási döntést, így nem hagy maga számára elegendő időt a rendelkezésére álló külső-belső információk rendezésére, döntésének megalapozására.

Önkontroll-problémákra utalhat, ha a fogyasztó nem képes hatékonyan differenciálni az egyszerű és a bonyolult döntési helyzeteket. Problematikus lehet, ha „túlbonyolítja”¹³¹ az egyszerű döntési szituációkat, de súlyos következményekkel járhat a bonyolult döntések „elkapkodása”, a megfelelő előkészítés hiánya is.

A bonyolult fogyasztói döntéseket jelentősen befolyásolhatja a termék kifizetésének módja is. A hitelre is vásárolható termékek esetében az intertemporális diszkontálásból fakadó torzítások jelentősen befolyásolhatják a fogyasztó döntéseit.

De a bonyolult fogyasztói döntések esetében is fennáll az esélye annak, hogy a gondosan kiértelt, racionális döntés *kivitelezésében* nem következetes a fogyasztó.

A fenti gondolatmenet, reményeink szerint, megmutatja, hogy a fogyasztói önkontroll koncepciójának vannak potenciális gazdaságpszichológiai lehetőségei is. Beépíthetőnek tűnik már meglévő gazdaságpszichológiai és fogyasztáspszichológiai koncepciókba. A kapcsolódási pontok konceptualizálása és empirikus validálása azonban, tudomásunk szerint, még nem történt meg. A magatartásgazdaságtani kutatásokhoz képest, a gazdaságpszichológiai vizsgálatokban a fogyasztó személyisége kerül elsősorban előtérbe, ami jelentős mértékben gazdagítja – és egyben bonyolítja is – a fogyasztói önkontroll jelenségkörét.

2.4.5 Az addiktív fogyasztói magatartás és az önkontroll kapcsolata

A magatartásgazdaságtanban, a különböző önkontroll elméletek és vizsgálati módszerek magyarázó erejét, a racionális addikció elméletéhez hasonlóan, szintén az addiktív fogyasztói magatartás tanulmányozásán keresztül próbálták elsősorban igazolni. Ezt részben Becker és Murphy (1988) kutatásai inspirálták (lásd. dohányzás illetve leszokás), de van számos más olyan probléma is (pl. elhízás, televíziónézés, öngyógyító csoportok), ami nem illeszthető be könnyen a racionális addikció elméletének hatókörébe, azonban az önkontrollt modellező közgazdászok figyelmét felkeltette.

¹³¹ Képzeli el, hogy mennyi ideig tartana egy családi nagybevásárlás, ha minden egyes termék kiválasztására annyi energiát fordítana a fogyasztó, mint pl. egy használt lakás megvásárlására!

Tomer (2001) szerint a neoklasszikus elveken alapuló racionális addikció elmélet téved, amikor gazdaságilag racionálisnak tekinti az addiktív fogyasztást. Becker és Murphy (1988) a racionális addikció elméletet azzal a konklúzióval mutatják be, hogy az addiktív fogyasztás lényegében nem más, mint a racionális fogyasztói magatartás egyik speciális esete. Tomer (2001) elismeri, hogy a racionális addikció elmélete a neoklasszikus közgazdaságtan igen kreatív alkalmazása, de irreális az az alapfeltevés, hogy az addiktív fogyasztás nem patológiás jelenség, hanem „az emberek boldogan, megbánás nélkül és gondos mérlegelés után választják az addikciót” (Tomer 2001, p. 244)¹³².

Tomer (2001) véleménye szerint az addikció egy nehezen változtatható szokás, melynek káros/ negatív következményei vannak. A fogyasztó számára az addiktív termék élete központi elemévé válik, tehát egy torz fogyasztási szerkezet alakul ki. Az addiktív fogyasztás során az egyén kényszeres vágyat érez a termék iránt, és a termék megvonása elvonási tünetekkel jár együtt. Becker és Murphy (1988) álláspontjával ellentétben Tomer (2001) kifejti, hogy nincs pozitív addikció, ugyanakkor nem minden rossz fogyasztási szokás addiktív. Az, hogy valaki miért válik fogékonnyá az addiktív fogyasztásra, Tomer (2001) elemzése alapján főként pszichológiai és élettani alapon magyarázható, tehát alapvetően nem közgazdaságtani kérdés.

A *dohánytermékek* adótartalmának emelésének hatásai kapcsán a neoklasszikus fogyasztói modell és az önkontrollon alapuló modellek – empirikusan is jól tesztelhetően – különböző előrejelzéseket adnak (Stutzer és Frey 2006). Az mindkét modell alapján egyértelmű, hogy az adóemelés miatt növekvő cigarettaárak csökkenteni fogják e termékek fogyasztását. Az önkontroll modellben az emberek veszteséget szenvednek el, amikor egy normál terméket adóztatnak meg, de a hasznosság növekedését tapasztalhatják, ha ezzel egy rossz szokáson sikerül felülkerekedni. A neoklasszikus modell viszont a fogyasztás csökkenésével együtt a hasznosság csökkenését is jósolja. Gruber és Mullainathan (2005) vizsgálatának eredménye ezért fontos. Ők két amerikai államban a dohánytermékek adójának emelése után az emberek boldogságában bekövetkezett változásokat vizsgálták. Azt találták, ha 50 centtel nő a dohánytermékek adótartalma, az szignifikánsan csökkenti annak az esélyét,

¹³² Winston elmélete (idézi Tomer 2001) már figyelembe veszi az addikció kényszeres jellegét, és ezt építi be a racionális addikció elméletébe. Bevezeti az anti piac fogalmát, ahol az emberek olyan termékért fizetnek, ami megakadályozza azt, hogy egy másik terméket fogyasszanak (pl. nikotintapaszt). Ebben az elméletben a személy preferenciái fluktuálnak az addiktív magatartás és a hosszútávú érdekek között, azonban a kompulzív jellegű fogyasztás modellezésének pszichológiai realizmusa a racionális addikció modellben gyenge. Tomer (2001) kiemeli Yuengert megjegyzését, aki szerint Becker elmélete azért inadekvát, mert nem veszi számításba a vágy és a következmény közötti belső harcot.

hogyan a dohányzásra hajlamos embereket az legsúlyosabb legboldogtalanabb kategóriában találjuk. Ez az önkontroll-problémák jelentőségét igazolja, és az ár itt elköteleződés egy formáját jelenti. Önkontroll problémára utal, hogy nagy piaca van a dohányzásról leszoktatási módszereknek, valamint az is, hogy minden dohányos átlag 8,5 havonta megpróbál leszokni.

Keeler és mtsai (1999) azt vizsgálták, hogy a racionális addikció és a korlátozott önkontroll modellek közül melyik képes jobban előrejelezni a sikertelen leszokást¹³³. Feltéve, hogy minden dohányos teljesen tudatában van a dohányzás egészségkárosító hatásának, a két elmélet közötti különbség a következő. A racionális addikció modellben a gazdasági ösztönzőkre visszavezethető motiváltságban látnak különbséget a leszokásban sikeres illetve sikertelen fogyasztók között. Viszont, a korlátozott önkontrollra építő elméletek ezt valamilyen belső képesség eltérésére vezetik vissza, tehát gazdasági szempontból úgy próbálják vizsgálhatóvá tenni az önkontrollt, hogy kapcsolódó változókat keresnek, amiben tükröződhet az önkontroll, például feltételezik a nagyobb önfegyelem és a magasabb iskolai végzettség között szoros korreláció van¹³⁴.

Keeler és mtsai (1999) szerint az erősebb önkontrollnak a szocioökonómiai státuszban is tükröződnie kell, vagyis a magasabb iskolai végzettség vagy a jobb anyagi helyzet korrelál az önkontrollra való képességgel¹³⁵. Ahogy korábban már bemutattuk, eredményeik értelmezésében a racionális addikció modelljét megerősítő bizonyítékok szerepét emelték ki.

Több kritika is megfogalmazható e tanulmány kapcsán. Egyrészt, a racionális addikció elméletének általános hiányossága az, hogy nem vizsgálja az addiktív fogyasztás kialakulását. Miért dönt úgy egy racionális fogyasztó, hogy hosszútávon potenciálisan káros terméket kezd el fogyasztani? És ha ez számukra racionális, akkor másoknak miért nem az? Miért nem kezd el mindenki dohányozni? Ezekre a kérdésekre nem ad választ a racionális addikció elmélete. Keeler és mtsai kutatásának további hiányossága, hogy az önkontrollt nem közvetlenül méri, hanem közbülső változók révén (iskolázottság, szocioökonómiai státusz) következtetnek rá. Az önkontroll és más, gazdaságilag releváns változók közötti kapcsolatot nem ismerjük pontosan, ezért az erős korreláció feltételezése logikailag ugyan indokolt lehet, de a kapcsolat közel sem tekinthető igazoltnak.

¹³³ Lásd. a 2.3 fejezet „A „racionális addikció” koncepcióval kapcsolatos empirikus eredmények” című alfejezetet.

¹³⁴ Idézik Jones tanulmányát, aki kimutatta, hogy a leszokási sikeresség Nagy-Britanniában azokra korlátozódott, akik magas társadalmi réteghez tartoztak és magas iskolai végzettségűek voltak, ez az önkontroll hipotézist támogatná, de ők ezt kétségbe vonták. De szerintük ő nem határozta meg megfelelően a leszokás gazdasági racionalitásának hipotéziseit (Keeler és mtsai 1999).

¹³⁵ A leszokás esetében ezt úgy kívánják kimutatni, hogy – ha a korlátozott önkontroll szerepe döntő és más racionális gazdasági ösztönzők nem játszanak szerepet – akkor minden szocioökonómiai csoportban kb. azonos arányban kellene megpróbálni a dohányosoknak leszokni, miközben azok akik iskolázottabbak és gazdagabbak – vagyis akik nagyobb önkontrollnak adják jelét – azoknak sikeresebbeknek kellene lenniük a leszokásban is.

Végezetül, az önkontroll változóját olyan homogén változónak tekintik, amely a fogyasztó életének minden területén egyforma hatást gyakorol. Ez sem feltétlenül van így, lehet, hogy egy fogyasztó a gazdasági döntései terén figyelemreméltó önkontrollt tanúsít, ugyanakkor az egészséges életmód terén már ez közel sem mondható el róla. A korszerű, pszichológiai önkontroll elméletek és az intertemporális döntések magatartásgazdaságtani kutatása (lásd Chapman 2003, *kontextus-függőség*) azt támasztja alá, hogy a fogyasztó különböző kontextusú döntési szituációkban (pl. pénz, egészséges életmód) különböző szintű önkontrollt tanúsíthat, miközben az adott kontextusban született döntései jelentős koherenciát mutatnak. Ezekre a kételyekre Keeler és mtsai (1999) nem adtak megnyugtató választ, még csak nem is tárgyalták.

Kan (2007) kutatásának elméleti megalapozása során kiemeli, hogy Becker és Murphy (1988) elméletét igazoló korábbi kutatások validitása sok esetben megkérdőjelezhető. Gruber és Kőszegi ugyanolyan kapcsolatot talált a jelenbeli és a jövőbeni fogyasztás között, mint a racionális addikció elméletét támogató kutatások¹³⁶ (idézi Kan 2007). Kan érvelése szerint, az a dohányos, aki folyton halogatja a leszokást, időben inkonzisztens preferenciák mentén fogyaszt. A jövőt illetően kinyilvánított leszokási preferenciái a jelenbeli fogyasztására nincsenek hatással. Így azonban soha nem jut odáig, hogy leszokási tervét kivitelezze. Éppen ezért a dohányos, felismerve ezt az önkontroll-problémát, támogatni fog minden olyan politikai vagy gazdasági kezdeményezést (pl. tiltást vagy adóemelést), ami segíti őt a dohányzás költségeinek emelésében.

Kan (2007) kimutatta, hogy az idősebb vagy egészségesebb dohányos sokkal támogatóbb az adóemeléssel kapcsolatban. A dohányos más demográfiai változói, pl. az oktatásban töltött évek száma, a nem, a családi állapot, a jövedelmi szint vagy a gyermekek száma nem képes megmagyarázni a dohánytermékek adóemelésének támogatását¹³⁷. Ugyanakkor látható volt, hogy az iskolázottabb, rossz egészségi állapotú, a dohányzás káros hatásairól tájékozott vagy fogyókúra programban érdekelt válaszadó nagyobb valószínűséggel akart leszokni a dohányzásról is.

¹³⁶ Azzal a különbséggel, hogy ők időben inkonzisztens preferenciákkal dolgoztak a racionális addikció elmélet alapját képező konzisztens leszámítolás helyett. Tajvanon élő kínai családok családi dinamika panelvizsgálatból származó adatokon tesztelve az inkonzisztens idői preferenciákat Kan (2007) támogató bizonyítékot talált. Hipotézise szerint a leszokási szándék növeli a fogyasztó keresletét minden olyan eszköz iránt, ami ellensúlyozza az önkontroll hiányából származó kellemetlenségeket. A leszokási szándékukat kinyilvánító dohányosok ezért támogattak minden olyan politikai kezdeményezést, amely megkönnyítené számukra a leszokást: pl. a nyilvános területeken történő dohányzás tiltását. Ez, az önkontroll problémák nyílt igazolásán keresztül implicit módon támogatja az időben inkonzisztens preferenciák feltevését.

¹³⁷ Kan (2007) az eredményeinek értékelésekor az ázsiai minta kulturális háttérének hatásait nem vette figyelembe.

Gruber és Mullainathan (2005) kimutatták, hogy a dohánytermékek adóemelése után a dohányosok boldogabbak voltak, mert kevesebbet dohányoztak. Ez az eredmény összeegyeztethetetlen a racionális addikció elméletével.

Feng megoldási javaslata a fenti dilemmára az, hogy tekintsük inkább a racionális addikció és az önkontroll elméletét egymás kiegészítőinek. Álláspontja szerint a racionális addikció modellje a leszokási döntéssel és a leszokási motivációval foglalkozik. Az önkontroll elmélete viszont, adott gazdasági feltételek mellett, arra jó, hogy a leszokás sikerének valószínűségét próbálja meg előrejelezni (Feng 2005). Ez a megközelítés számos ponton vitatható. Egyrészt *az iskolázottságot a személy önkontrollra való képességének helyettesítőjeként használja fel*. Az iskolázottság és az egészség-beruházási hajlandóság pozitív kapcsolatát számos egészség-gazdaságtani vizsgálat is kimutatta. Grossman egészségtermelési elmélete alapján a magyarázat az idői preferenciákban tapasztalható eltérésekben rejlik. A magas egészség-beruházási hajlandóságú személyek idői preferenciárája más, előnyben részesítik az egészségtőke jövőbeni értékének hasznosságát a jelenbeli fogyasztás hasznosságával szemben (Grossman 1972). Ez is mutatja, hogy az iskolázottság szerepének ilyen konceptualizálása inkább a racionális addikció felfogásához áll közelebb, az önkontroll elmélet problematikáját nem képezi le. Emellett a nagyobb egészség-beruházási hajlandóság inkább a jobb informáltságra vezethető vissza. Ez önmagában elégséges magyarázat lehet arra, hogy az iskolázottabb dohányosok, a leszokási döntéstől függően, nagyobb valószínűséggel sikeresebbek a leszokásban is. Amellett tehát, hogy Feng leszokási magatartással kapcsolatos eredményei érdekesek és fontosak, a két elmélet magyarázó erejének megítélésére nem alkalmasak.

Összegezve, az eltérő kidolgozottságú elméleti alapok miatt fellépő módszertani nehézségek miatt a két modellre – racionális addikcióra és az önkontrollra – épülő kutatások eredményeinek adekvát összevetése egyetlen vizsgálatban sem sikerült maradéktalanul. A racionális addikció elmélet kapcsán a fő probléma a pszichológiai realizmus rovására menő túlzott redukcionizmus, amely megakadályozza a pszichológiai változók beépítését. Az önkontroll elméletek esetében a fő gond az egységes, jól kidolgozott elméleti alap hiánya. Ez megakadályozza olyan „döntő kísérlet” megfogalmazását, amelynek hipotézisvizsgálata után egyértelműen állást lehetne foglalni valamelyik irányzat mellett.

Monterosso és Ainslie (2006) elismerik, hogy a magatartásgazdaságtan megközelítése redukcionista, ugyanakkor hangsúlyozza, hogy ez a megközelítés is szolgálhat olyan eredményekkel, ami az addiktív betegek gyógyulását szolgálhatja. Az addiktív fogyasztással,

illetve kezelésével kapcsolatban számos kutatás folyik, de nagyon kevés figyelmet kap az, hogy miként kezdődik az addiktív magatartás. A szenvedélybeteg ember nem képes kilépni ebből a helyzetből, és azért keresi (jó esetben) a terápiás lehetőségeket, mert nem érzi képesnek magát arra, hogy konzisztens preferenciák mentén cselekedjen. Ez már önmagában ellentmond a racionális addikció elméletének.

A fogyasztói döntésben megjelenő jutalom értékelését nagymértékben meghatározza az, hogy azonnali vagy késleltetett jutalomról van szó. Ez az idői dimenzió lényeges a leszokási folyamat modellezése szempontjából (is). Számos kutatás foglalkozott azzal, hogy a késleltetés miként hat az intertemporális preferenciákra (vö. Bretteville-Jensen 1999). A diszkontálási függvény a szenvedélybetegeknél meredekebb, ami a fogyasztás késleltetéséhez kapcsolódó türelmetlenség egyik szembeötlő jele (Monterosso és Ainslie 2006).

Battaglini és mtsai (2005) az önsegítő csoportok működésének gazdaságtani modellezésére tettek javaslatot. Olyan szervezetek, mint az Anonim Alkoholisták, Anonim Drogosok, Anonim Játékosok, Anonim Adósok – és sok más ága az önsegítő csoportoknak – számos országban több millió taggal rendelkeznek. Az institucionalista közgazdaságtan egyik alapfeltevése az, hogy a belépési nyilatkozat vagy a másokkal való implicit egyezség az, ami a társadalmilag kívánatos elköteleződést megalapozza. Battaglini és mtsai (2005) modellje két alapfeltevésre épül. Az egyik feltevésük az, hogy a fogyasztóknak hiányos információi vannak arról, hogy mennyire képesek ellenállni a kísértésnek, erre csak a múltbeli tapasztalataikból próbálnak következtetni. Bénabou és Tirole szerint (idézik Battaglini és mtsai 2005) egy személyes szabály megsértése (absztinenciára vonatkozó döntés, fogyókúra, edzésterv, erkölcsi szabály) úgy tűnhet az egyén számára, hogy ő gyenge akaratú az efféle kísértésekkel szemben, és ez az önbecsülésvesztés alááshatja a jövőbeni megoldási törekvéseket is. A precendensteremtéstől való félelem miatt törekednek arra, hogy az önsegítő csoportokban mindenki „tisztá lappal” indulhasson. A másik feltevésük az, hogy a fogyasztók jellemzői korrelálnak, vagyis van valami, amit egymás viselkedésének megfigyelésével sajátítanak el. Ez elengedhetetlen eleme bármely segítő csoport működésének, miután ezek a közösségek általában egy téma köré szerveződnek: alkohol, drog, anorexia, adósság, depresszió stb. A modellben a csoporttagok szerepe pusztán információs, a fogyasztók önkorlátozó vagy önbüntető választásai kölcsönösen erősítik egymást. Ez lehet hasznos és lehet ártalmas is, mert más csoporttagok választásai erősíthetik de rombolhatják is a személyi önbizalmát. A modellben kimutatható, hogy megfelelő feltételek mellett, amikor mindenkinek van egy minimális szintű önbizalma, a gyenge és erős önbizalommal rendelkező személyek is nyerhetnek a csatlakozással (Battaglini és mtsai 2005).

A dohányárak és más addiktív termékek piacának tanulmányozása mellett a kóros mértékű elhízás modellezése képezi az önkontroll elméletek másik, gazdaságilag is jelentős alkalmazási területét. Az obesitas, a túlsúlyosság kiemelt fontosságú „jóléti betegség”. Az 1990-es évek végén az USA-ban minden 5-ik személy túlsúlyos. Ez a 30 évvel ezelőtti állapot megduplázódását jelenti. Európában a lakosság 11% alacsony súlyú, 48% normál súlyú, 31 % túlsúlyos és 10% obesitasban szenvedett 1997-ben. A túlsúlyosság szoros kapcsolatban van a társadalmi osztállyal is. Az alacsonyabb társadalmi osztályokban a férfiak esetében 50%-al, a nők esetében pedig 100%-al nagyobb az elhízottak aránya, mint a felsőbb társadalmi osztályokban (European Commission 1999). A '80-as évek eleje óta az elhízás gyakorisága a legtöbb nyugati országban kb. háromszorosára nőtt. A legnagyobb probléma az USA-ban jelentkezik, ahol 30% körül van az elhízottak aránya, az Egyesült Királyságban ez az arány 22,6% (Lakdawalla és Philipson 2002, Finkelstein és mtsai 2005).

A túlsúlyosság kialakulásának változatos okai vannak. Az emberek napjainkban kevésbé edzettek, mint korábban. A férfiak esetében 10-ből 7, a nők esetében 10-ből 8 személy nem végzett elég testedzést ahhoz, hogy egészséges maradjon, holott a 80%-uk egészségesnek gondolta magát. A jövedelem is fontos tényező, mivel erős kapcsolatban van a táplálkozás minőségével, alacsony bevételű háztartásokban gyakran a „kosztpénz” jelenti azt a tartalékot, amiből le lehet faragni akkor, ha az alkoholfogyasztás, a dohányzás vagy a magas számlák miatt kiköltek (European Commission 1999).

A fejlett nyugati országokban az elhízás népbetegséggé válásának nemcsak egészségügyi következményei vannak, hanem komoly gazdasági hatásai is. Az elhízottak arányának növekedése gazdaságtani szempontból is komplex következményekkel jár. Gazdasági okok is kimutathatóak az elhízási tendencia erősödésében: a termelési technológia változása látványosan csökkentette az emberek napi energiafelhasználását (pl. ülőmunka terjedése), ugyanakkor a táplálkozás közbeni energiabevitel drámaian megnövekedett. Ezt elősegítette a kalóriagazdag ételek árának csökkenése, miközben a zöldség- és gyümölcsárak növekedtek, továbbá az új ételkészítési technikák (pl. félkész és gyorsételek) megjelenése, aminek a következtében az emberek gyakrabban és nagyobb adagokat esznek (Lakdawalla és Philipson 2002; Finkelstein és mtsai 2005). Az elhízás kóroktana multifaktorális, számos tényezőnek lehet szerepe kialakulásában. Amennyiben a személy életmódja a felelős, akkor az *önkontroll* változójának igen jelentős szerepe lehet egy olyan viselkedésforma kialakulásában, ahol a fogyasztók, akik teljes mértékben tudatában a testmozgás előnyeinek és az egészségtelen táplálkozás hátrányainak, mégis egészségtelen életmódot folytatnak.

Az elhízással kapcsolatos fogyasztói döntésekben a gyenge önkontroll komoly problémát jelenthet. Az embereknek túl sok lehetőség közül kell választani, melyek közvetlen határkölsége kicsi, de a hosszútávú határhaszna nagy. A korlátozott önkontrollal néhánnyal még meg tudna küzdeni a rövidlátó fogyasztó, de nem mindegy. A rövidlátó megközelítés miatt egy kísértésnek ellen tud állni, de a másik kísértéssel szembeni ellenállása gyengül. Az önkontroll szintjének jelentőségét mutatja, hogy azok az emberek, akik nagyon sokat veszítenének a kövérséggel, vagy akiknek jó hozzáférésük volt a kövérséget megelőző forrásokhoz, sikeresebbek voltak ezen a téren. (Stutzer és Frey 2006).

Gazdaságtani szempontból, az érem másik oldalát az jelenti, hogy elhízás terheinek nagy részét az egészségbiztosítók és az adófizetők állják.

A nyugati államok többségében az emberek átlagban annyit nézik a televíziót, amennyit összességében fizetett munkával töltenek. Az Európai Unióban a görögök televízióznak legtöbbit, ott a lakosság 36,8%-a néz legalább napi három órán keresztül televíziót.

Mi a vonzó a tévézésben? A fogyasztó szempontjából nem igényel nagy energiaráfordítást, sem különleges fizikai vagy kognitív képességet nem követel meg és nem igényel más személyekkel történő egyeztetést. Ebből következően a televízió-nézés esetében a belépési korlát igen alacsony. A racionális fogyasztó optimális ideig néz televíziót. A távirányító megjelenésével ez elvileg még könnyebbé vált, hiszen a csatornák közötti „szörfözéssel” lehetővé válik a stresszcsökkentő és a szórakoztató hatás viszonylag optimális adagolása (Stutzer és Frey 2006).

A televíziózás negatív hatásai viszont hosszú távon jelentkeznek inkább: a kevés alvás, a társas kapcsolatokban illetve a karrierben elszenvedett károk észleléséhez gyakran évek szükségesek. Vannak olyan tévézők, akik maguk is úgy ítélik meg, hogy túl sokat néznek tévét. Ezeknél az embereknél az önkontroll problémák nagy biztonsággal valószínűsíthetők. Stutzer és Frey (2006), a területen folyó kutatásokat összegezve, megállapítják, hogy a tévézés és az élettél való elégedettség korrelációban van. Akik sokat néznek televíziót, jóval elégedetlenebbek a pénzügyi helyzetükkel, kevésbé érzik magukat biztonságban, nagyobb jelentőséget tulajdonítanak annak, hogy gazdagok legyenek, kevésbé bíznak meg más emberekben és kevésbé tudják elképzelni, hogy valamilyen társas aktivitásban részt vegyenek.

Az eddig bemutatott kutatások azt illusztrálták, hogy az önkontroll problémák adekvát gazdaságtani modellezése jóval szélesebb alkalmazási lehetőségeket hordoz magában, mint a szűk és meglehetősen specializált racionális addikció koncepció. Van azonban néhány olyan

eredmény is, ami arra utal, hogy az önkontrollal kapcsolatos változók gazdaságtani elemzése nemcsak „pikoökonómiai” szempontból (vö. Ainslie 2003), vagyis az individuális fogyasztó magatartásának modellezése szempontjából jelentős, hanem gazdaságpolitikai döntések előkészítésére és elemzésére is alkalmas.

Például, Huang és mtsai (2006) a kísértés és az önkontroll koncepciójának empirikus érvényességét vizsgálták a fogyasztás – megtakarítás közgazdaságtani modelljeinek szempontjából. Huang és mtsai (2006) Gul és Pesendorfer munkásságára építve elemeztek olyan, makroökonómiai szempontból jelentős kérdéseket, mint a társadalombiztosítási vagy a jövedelemadó reform. Az egyedi háztartások gazdaságstatisztikai adatait felhasználva, jelentős mértékű egyezést találtak a fogyasztás intertemporális rugalmassága és a kísértés mértéke, valamint az önkontroll között.

O'Donoghue és Rabin (2006) azt vizsgálták, hogy az egészségtelen javak fogyasztására miként lehet úgy adót kivetni, hogy az Pareto-optimális legyen, gyenge és erős önkontrollal rendelkező fogyasztónak egyaránt. A neoklasszikus közgazdaságtan szerint túlfogyasztás nem létezik, ezért egy termék fogyasztására „vétkezési adót” (sin tax) sem lehetne kivetni. A társadalmi realitás azonban azt mutatja, hogy vannak olyan fogyasztók, akik még az általuk optimálisnak vélt mennyiségnél is jóval többet fogyasztanak bizonyos – általában egészségkárosító – termékekből. Az ilyen fogyasztókat lehetne a „vétkezési adóval” mértéktartóbb fogyasztásra bírni.

A fenti eredményekből látható, hogy a fogyasztói önkontroll magatartásgazdaságtani elemzése mélyítheti az addiktív termékek piacának mikroökonómiai és makroökonómiai elemzését. Az áttekintett témákból – dohányzás, elhízás, televíziónézés – az is kitűnik, hogy a vizsgált kérdéseknek igen nagy társadalmi jelentősége is van.

2.4.6 A fejezet összegzése

Az intertemporális fogyasztói döntéseket az önkontroll-alapú modellek alapvetően két mechanizmusra – a rövidlátásra és a halogatásra – építve kezelik. Sajnos, nem beszélhetünk olyan értelemben egységes irányzatról, mint a racionális addikció koncepciója esetében, ez a két irányvonal összevetését is megnehezíti.

A fogyasztói rövidlátást először Thaler (1981) *preferencia-fordulási* kísérlete demonstrálta. Ez a kísérleti szituáció a gazdaságtani értelemben *irracionalisnak* minősített

fogyasztói magatartás modellezésére is alkalmas lehet. A preferencia-fordulási jelenséggel egy olyan, inkonzisztens fogyasztói választást sikerült tetten érni, ami egyetlen konzisztens preferencia-reláció feltételezésével semmiképpen nem magyarázható. Thaler és Shefrin megoldása két, önmagában konzisztens de egymással ellentétes értékelésre vezető preferenciarendszert használó modell kidolgozása volt. A fogyasztói rövidlátással foglalkozó gazdasági koncepciók keretében ez a séma állandó maradt, valójában a két preferenciarendszer meghatározása és kapcsolatuk matematikai modellezésében jelentkeznek különbségek az egyes kutatók között.

A fogyasztó rövidtávú és a hosszútávú érdekeit képviselő preferenciarendszerek hipotézise kétségbe vonja azt a neoklasszikus axiómát, ami a gazdasági magatartást atomisztikus választások sorozatának tekinti.

Akerlof (1991) munkája hozta be a *halogató* jelenségét a közgazdasági elméletalkotásba. Akerlof szerint az egyén úgy halasztgatja feladata végrehajtását, hogy nincs tudatában annak, hogy később is ugyanígy fog eljárni.

A „racionális addikció” és a „rövidlátó – halogató fogyasztó” koncepciók egyaránt tovább kívánnak lépni a diszkontálás kérdéskörén és egy átfogóbb elméleti keretbe próbálják helyezni a fogyasztó intertemporális döntéseit. Mindkét elméleti irány képviselői próbálkoznak azzal, hogy „döntő kísérletben” igazolják álláspontjuk helyességét, meggyőző eredményeket azonban egyik irányzat képviselői sem tudnak felmutatni.

A kudarc valódi oka *talán az emberi önszabályozás pszichológiájában keresendő*. A pszichológiai megközelítés jelentőségét az adja, hogy ha az ember ráébred *irracionális választási diszpozícióira*, akkor *racionális stratégiákat* alkalmazhat döntései optimalizálására. Ennek a komplex, reflexív, holisztikus folyamatnak a megragadására a jelenlegi pszichológiai elméletek is csak korlátozottan képesek, de számos tanulsággal szolgálhatnak a gazdasági kutatások számára is.

3. AZ ÖNKONTROLL JELENSÉGE PSZICHOLÓGIAI SZEMPONTBÓL

3.1 Önszabályozás, önkontroll és akarat a pszichológiában

Már a tudományos pszichológia előtti időkben is foglalkoztatta az embereket az akaraterő (will) kérdése. Az önmagunk legyőzésére irányuló viselkedés kultúrtörténete a görög filozófia kezdeteivel esik egybe. Már Szókratész is kiemelte, hogy a jövőbeni események mérlegelésénél a közelebbi esemény nagyobb súllyal esik latba az időben távolabbinál. Arisztotelész akráziának, vagyis fegyelmezetlenségnek vagy akaratgyengeségnek nevezte ezt a rendellenességet, amely a vágy és az érv harcának következményeként alakulhatott ki (Arisztotelész 1997). A vágy és az akarat harca számos vallási hittételben is előbukkan. A zsidó-keresztény teológiai hagyomány a hús gyengeségéről beszélt. Az arisztotelészi vágy szerepét itt a bűn vette át. A buddhizmus lényege pedig a vágyak uralmának elkerülésében is összegezhető (Glasenapp 2000).

Az ókori és újkori filozófia- és vallástörténetben a szabad akarat kérdése körül zajló vita szintén hordoz tanulságokat az emberi önszabályozás lehetősége és mikéntje kapcsán, ennek kifejtése azonban messze meghaladná jelen dolgozat kereteit. Két jellegzetes álláspont kifejtésére teszünk csak kísérletet. Az egyik Kant megközelítése, aki szerint az ember rendeltetése az a törekvés, hogy tetteinek mozgatórugói ne a *hajlamok* és az *érzéki vágyak* legyenek, hanem a *kötelesség* amelyet az ész ír elő (Kant 1998). A másik véglet Kirkegaard munkássága, aki felhívja a figyelmet arra, hogy ha túl sikeres az akaratilag a vágyak elnyomásában, akkor valami értékes – az autenticitás – vesz el (Ainslie 2001).

Ezekre a alapokra építve, a tudományos pszichológián belül számos irányzat képviselői foglalkoznak az akarat/önszabályozás/önkontroll problémakörrel. Mielőtt néhány jellegzetes megközelítést bemutatnánk, érdemes a pszichológia és a közgazdaságtan emberképének és módszertanának különbségeire felhívunk a figyelmet. Rabin (2002) a két tudomány közti problematikus viszonyt az eltérő tudományos preferenciákra vezeti vissza. A közgazdaságtan jellemzően absztrakt matematikai modelleket használ, amelyek jelentős mértékben leegyszerűsítik az emberi természetet, mintegy megkerülve annak komplexitását. A pszichológiának, szemben a *homo oeconomicus* emberképként aposztrofált neoklasszikus axiómarendszerrel, jóval komplexebb emberkép(ek) kialakítására kell törekednie, ami viszont gyakran a matematikai formalizálhatóság rovására megy.

Hunyady úgy látja, hogy egy-egy konkrét probléma esetében ezek az eltérő preferenciák úgy manifesztálódnak, hogy a közgazdászok a matematikai formalizáltság kellő

szintjének hiánya miatt nem alkalmaznak pszichológiai modelleket, a pszichológusok meg az empirikus megalapozottságot kéri számon a közgazdászokon (Hunyady 2003).

A közgazdaságtanban – *pro* vagy *kontra* alapon – kiindulópontnak tekintett neoklasszikus axiómarendszer olyan egységes szakmai kommunikációra biztosít lehetőséget, amelyre a pszichológiában jelenleg nincs lehetőség. Ennek következtében egységes pszichológiáról nem is beszélhetünk, a pszichológia kifejezés inkább gyűjtőfogalom, amely kutatási témájában, módszertanában és gyakran - azonos hangzású de eltérő értelemben használt - *terminus technicus*aiban is jelentősen különböző tudományágakat, irányzatokat takar (Smith és mtsai 2005, Carver és Scheier 1998). Ez a helyzet teljesen kaotikusnak tűnhet a formális logikára és egységes axiómákra épülő kutatási paradigmához szocializálódott közgazdászok számára. Ugyanakkor, az empirikus vizsgálatok és a pragmatikus jelentőség bizonyító erejéhez szocializálódott pszichológusok számára pedig a közgazdaságtani megközelítés tűnhet túlságos „elnagyoltnak” az emberi természet komplexitásának megragadása szempontjából.

Nem látjuk értelmét annak, hogy „igazságot” tegyünk a kétféle tudományfelfogás között akár validitás akár reliabilitás szempontjából. Inkább azt a meggyőződést valljuk, hogy az egyes jelenségek komplexebb és mélyebb megértését teszi lehetővé az, ha a tudományágak autonómiáját megtartva, több szempontból is közelítünk bizonyos jelenségekhez.

Ezért a továbbiakban, az egyes pszichológiai irányzatok szaknyelvét és módszertanát tiszteletben tartva, Ainslie (2001) csoportosítását továbbgondolva mutatjuk be, hogy a pszichoanalízis, a neobehaviorizmus és a kognitív pszichológia miként közelít az akarat/önszabályozás/ önkontroll kérdéséhez.

A tudományos pszichológiába Freud hozta be az akaraterő kérdését, amikor az emberi lélek dinamikájának megfogalmazásakor a bennünk zajló pszichés folyamatok tudatossága (vö. topografikus modell) kapcsán a lelki folyamatok szabályozásának (vö. strukturális modell) kérdését felvetette. Elméletében a racionális szempontokat képviselő, realitáselvnek megfelelően működő Ego erejét tükrözte az, hogy milyen mértékben képes valaki szükségleteinek azonnali kielégítését késleltetni¹³⁸. Freud koncepciója szerint, minél erősebb az Ego, annál inkább képes az egyén késleltetésre. Minél fejlettebb egy gyermek Ego-ja,

¹³⁸ Freud elmélete az emberi lélek működését három entitás dinamikájaként írta le. A rövidtávú szempontokat az örömeelvnek engedelmesskedő Id képviseli. Azonban, miután az Id szükségletkielégítési eszköztára nem hatékony, a késleltetés teszi lehetővé, hogy az Ego kialakuljon és a realitásnak megfelelően váltsa valóra az Idben jelentkező szükségleteket. (Ilyen értelemben Freud az a közgazdaságtani önkontroll-elmélet előfutárának is tekinthető.) Azonban Freud pszichodinamikai modellje azt is tartalmazza, hogy az Ego, a realitáselv működtetése közben nem képes az erkölcsi, morális szempontokat figyelembe venni. Erre a feladatra egy új lélek rész, a Super-ego koncepcióját vezeti be (Freud 1991).

annál erősebben képes késleltetésre. Ugyanakkor ez fordítva is működik: az Ego a késleltetés gyakorlása révén edződik (Freud 1991). A korai empirikus kutatások az önkontrollt alapvetően egyfajta *késleltetési készségnek* kezelték¹³⁹.

Ez az elméleti konstrukció számos pszichológiai (és gazdaságtani) elméletben is visszaköszön, azonban empirikus módszertan nem épül erre a megközelítésre, ezért ezzel a kutatási irányvonallal részletesen nem foglalkozunk a továbbiakban.

A másik jelentős irányzatot leginkább *utilitaristaként* lehetne jellemezni. Ainslie (2001) meghatározása szerint ide olyan elméletek tartoznak, amelyek az emberi választások törvényszerűségeit elsősorban az elégedettségérzésre építve fogalmazzák meg. Az emberek hajlamosak olyan döntési alternatívák preferálására, amelyek nagyobb elégedettséggel járnak, ami a kérdéses alternatíva döntési súlyának növekedéséhez vezet. Ainslie (2001), aki magát is ebben a körbe sorolja, ezt az elméleti keretet utilitáriusnak, gazdaságinak vagy hedonisztikusnak nevezi. A pszichológiában az egyik első képviselője ennek az irányzatnak B. F. Skinner, aki az addikció kialakulását is az addiktív termékek fogyasztásával járó megerősítésnek tulajdonította¹⁴⁰. A terület fő kutatási kérdése az intertemporális diszkontálási döntések kognitív, pszichofiziológiai illetve szociális folyamatainak minél pontosabb feltárása.¹⁴¹ Napjainkban itt lehet leginkább kapcsolódási pontokat találni a közgazdaságtan és a pszichológia között (pl. Monterosso és Ainslie 2006).

A *kognitivist* álláspont a humán magatartás irracionális elemeinek felderítésében és kísérletes igazolásában jár élen. Azonban főként észlelési és logikai hibákra koncentrál, és kevésbé kutatja az érzelmek és a motívumok szerepét az irracionális viselkedésben (Ainslie, 2001). A kognitív megközelítés adotttnak veszi a vágyak közötti hierarchikus kapcsolatot, és olyan logikai vagy más pszichés szabályokat próbál feltárni, amely révén az emberek kezelni tudják az így kialakuló választási helyzeteket. Ez az irányzat racionalista vagy kognitív, és Jean Piaget vagy Roy Baumeister sorolható ide. A kognitivist írók az addiktív viselkedést, és a téves önszabályozást interpretatív tévedéseknek tulajdonítják. Téves önszabályozás úgy jöhet létre, hogy az emberek téves előfeltevésekkel rendelkeznek magukról és/vagy a világról, vagy olyan mechanizmusokat akarnak kontrollálni amelyeket nem képesek, illetve

¹³⁹ vö. Walter Mischel, 99. old.

¹⁴⁰ Elméleteit főként állatkísérletekből származó eredményekre alapozta, ezért ezek erősen redukcionista, a kognitív, ill. magasabb rendű idegrendszeri folyamatokat figyelmen kívül hagyják, viszont precíz kutatómódszertanra alapozott eredmények forrása, ami a kéregalatti agyterületek motivációs folyamatokban játszott szerepének feltérképezésében még ma is fontos eredményekkel szolgálhat (Garai 1998). A 2.4 fejezetben, Ainslie vizsgálatait (pl. Ainslie 1999) zömében *neobehaviorista* módszertan alapján közelítettek a hiperbolikus leszámítolás kérdéséhez.

¹⁴¹ Ainslie (2003) ide sorolja Freud-ot is, ami álláspontunk szerint vitatható. A pszichoanalitikus elmélet jóval komplexebb annál, hogy ilyen egyszerűen besorolható legyen. Az ortodox freudizmus megközelítés egyaránt tartalmaz megerősítő elemeket (örömeit) és kognitív elemeket is (pl. elhárító mechanizmusok), amelyek kölcsönhatását komolyan vizsgálja. A freudizmus pszichodinamika a két irányzat korai szintézisére tett kísérletnek is tekinthető. Az más kérdés, hogy ez a szintézis mennyire tekinthető sikeresnek.

előbbséget adnak az érzelmeiknek úgy, hogy az alapvető problémákat figyelmen kívül hagyják (lásd Baumeister 2002)¹⁴².

Ebben is csak részben tudunk egyetérteni Ainslie (2001) álláspontjával. A területen zajló kutatások zöme az önkontroll-folyamatok kapcsán nemcsak kognitív mechanizmusok felderítésére törekszik, hanem arra is, hogy valahol a személyiséglélektan és a szociálpszichológia határán azt kutassa, hogy az egyéni vonások, diszpozíciók és intrinszc folyamatok, valamint a szociális környezetből eredő hatások tudatos manipulálása miként teszi képessé arra az egyént, hogy saját viselkedésének bizonyos elemeit szabályozza (pl. Bagozzi 1992, Baumeister 2002)¹⁴³.

Ainslie (2001) felhívja a figyelmet arra, hogy mindkét megközelítésnek, tehát az utilitarista és a kognitivista megközelítésnek is van létjogosultsága. A gond akkor kezdődik, amikor a két rendszer egymástól eltérő kimenethez vezet. Élvezzük az alkoholfogyasztást és az autóvezetést is, de az ittas vezetést veszélyesnek és elfogadhatatlannak tartjuk. Mi alapján választunk ekkor? Erre nincs még megfelelő tudományos válasz.

(Gazdaság-) pszichológiai szempontból elhanyagolt, bár fontos tényező az önkontroll fejlődéslelektani megközelítése. Fox és Calkins (2003) a területen zajló *fejlődéslelektani kutatásokat* összegző tanulmányukban kiemelik, hogy az ilyen jellegű vizsgálatok elsősorban a motoros készségek, a figyelem és kogníció, valamint az érzelmek kapcsán tanulmányozzák az önkontroll jelenségét. Különösen a negatív érzelmek kifejezése kapcsán fontos az önkontroll, ami az adaptív szociális viselkedés elsajátításának egyik kulcskészsége¹⁴⁴.

Néhány kapcsolódási pontot a *biológiai pszichológia* is felkínál. Az önkontrollt igénylő folyamatok háttérében álló élettani történések azonosítása minden motivációelméletben fontos és alapvető szerepet játszik (lásd. Gaillot és mtsai 2007).

Tehát, ahogy látható, a pszichológiai megközelítések koncepció és módszertan alapján is erősen megosztottak. A továbbiakban a fenti csoportosítás alapján először az önkontroll/önszabályozás koncepcióját, kutatási módszertanát és eredményeit vesszük szemügyre.

¹⁴² Vagyis újraélesztik Szókratész elképzelését, aki szerint tudatosan senki nem tesz olyat, ami számára rossz (Ainslie 2001).

¹⁴³ Az, hogy ebben a folyamatban a belső/intrinszc vagy a külső/szociális/extrinszc folyamatok szerepét hangsúlyozzák-e jobban, az, álláspontunk szerint, már a kutatók személyiséglélektani vagy szociálpszichológiai beállítódásától függ inkább.

¹⁴⁴ Ennek a készségnek a kialakulása már az első életév során megkezdődik, szembeszökő hiánya pedig már ebben a korban is a pszichopatológias veszélyeztetettség korai jelzése lehet.

3.1.1 Önkontroll/önszabályozási koncepciók: utilitarista megközelítés

Az *utilitarista* álláspont egyik meghatározó képviselője George Ainslie¹⁴⁵, aki az egyénben zajló intertemporális döntési folyamatot belső, intertemporális fogoly-dilemma helyzetként modellezi. Kiemeli, hogy a rövid- és hosszútávú érdekek nem mindig állnak konfliktusban egymással, gyakran a rövidtávú érdekek mérlegelése vezet a megfelelő hosszútávú eredményekhez. A rövidtávú érdekek négy stratégia mentén képesek befolyásolni az intertemporális választásokat.

A *külső elköteleződés* gyakran a döntési szituációban választható kimenetek számának *szűkítését* szolgálja. Már Strotz (idézi Thaler és Shefrin 1981) is kimutatta 1956-ban, hogy racionális lehet a döntési kimenetek számának csökkentéséért is fizetni. A külső elköteleződés lehet valamilyen fizikai akadály, ennek azonban nyilvánvaló korlátai vannak¹⁴⁶. Mások a szociális környezetben keresik ezeket a gátakat, például különböző fogadásokkal (side-bet)¹⁴⁷.

Időnként hasznosnak bizonyul az, ha a személy *szándékosan eltereli a figyelmét* a nem kívánt kimenetről, de – ahogy azt már Freud is megfogalmazza – ez gyakorlatilag elfojtást jelent, ami számos pszichopatológias következménnyel járhat. Ez különösen a rövid ideig ható kísértésekkel szemben jelenthet igen hatékony taktikát. Az adott pillanatban kényelmes/kellemes alternatíva preferálása olyan szelektív információgyűjtési folyamatot indíthat el, ami lényegesen torzíthatja a racionális döntéshez szükséges információkat.

Az aktuális döntéseket az *érzelmi impulzusok* képesek olyan irányba befolyásolni, amit korábban vagy később már más preferenciarendszer mentén hozna meg a döntéshozó. Aki könnyen dühbe gurul, az a frusztráló szituáció előtt és után pontosan tudja, hogy kellett volna higgadtan és racionálisan viselkednie, viszont erre az impulzuskontrollra az adott helyzetben nem biztos hogy képes.

A *személyes szabályok* egyik legrejtélyesebb formája a fogadalomtétel. Az emberek gyakran tesznek ígéreteket arra, hogy bizonyos szabályok szerint fognak cselekedni, de hogy ez milyen energiát mozgósít a bizonyos kimenetek választására, az még ma is kérdéses. Ainslie kvalitatív kutatása során nem tapasztalta jelét, hogy az önkontrollt igénylő döntések során az emberek valamiféle speciális erő működéséről beszámoltak volna, a leggyakoribb

¹⁴⁵ Munkásságának gazdaságtani aspektusait a korábbi fejezetekben már részletesen bemutattuk.

¹⁴⁶ Ha valaki elzárja a pénzét egy időtrezorban azért, nehogy idő előtt elköltse, kerülhet olyan helyzetbe, hogy valóban szüksége van arra a pénzre.

¹⁴⁷ Ez néha sikeres (lásd. Anonim Alkoholisták), néha viszont az egyén sérülékenységét kihasználó „szerencselovagoknak” kínál az egyén kifosztásához lehetőséget.

válasz az volt: hogy „egyszerűen csak megtettem”. Gyakori jelenség, hogy a döntéshozók „kapcsolt” döntéseket hoznak, vagyis ritkán vannak elszigetelt döntések. Inkább döntéssorozatokot lehet azonosítani, amelyekben már könnyebb egy stratégiát következetesen követni.

Ainslie (2001) álláspontja szerint az önkontroll rontja a jutalomszerzés hatékonyságát: ha valaki leköti magát, elszalaszthatja a jutalmat; ha blokkolja a figyelmét és emlékezetét, akkor életbevágó információktól foszthatja meg magát; ha pedig túlságosan kordában tartja az érzelmeit, akkor egy kiszikkadt, valós érzelmekre képtelen személyiséggé válhat. Még a fogadalmakban is megvan a potenciális lehetőség arra, hogy a hosszútávú érdekeink ellen dolgozzanak.

Fishbach és Trope (2005) szerint önkontroll probléma akkor lép fel, ha a döntéshozó konfliktust észlel egy adott választási alternatíva rövidtávú és hosszútávú kimenetei között¹⁴⁸. A rövidtávú kimenet – akár haszonról, akár költségről van szó – fenyegetést jelenthet a döntéshozó számára. Fishbach és Trope (2005) (implikált) álláspontja az, hogy a hosszútávú kimenetek reprezentálják leginkább azt, ami ideális a döntéshozó számára. A hosszútávú kimenetek hatását gyengíti minden rövidtávú haszon és költség. A rövidtávú költségek arra készíthetnek valakit, hogy feladjon egy hosszútávon hasznos választási lehetőséget, míg a rövidtávú haszon megakadályozhatja azt, hogy figyelembe vegye az adott alternatíva hosszútávú költségeit. Fishbach és Trope (2005) elméletében az ellenható kontroll szolgál arra, hogy önkontrollt igénylő döntésekben a fenti fenyegetések elháríthatóak legyenek. Az ellenható kontroll két stratégián keresztül fejtheti ki hatását. Történhet nyílt beavatkozással, ami a rövidtávú és hosszútávú kimenetek költség-haszon arányát módosítja. A másik lehetőség az, hogy a választási alternatívák szubjektív értékelése változik, ami megerősíti az egyénben zajló önkontroll folyamatokat.

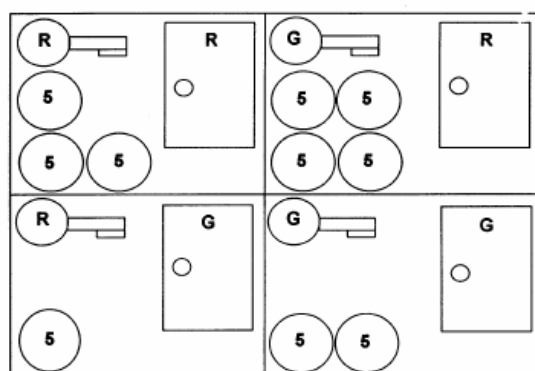
Az utilitarista nézőpont a magatartásgazdaságtan és a neobehaviorista pszichológia mellett más tudományágakban is népszerű. Kalenscher, Ohmann és Güntürkün (2006) a *biológiai pszichológia* területére sorolható kutatásának kiindulópontja az volt, hogy az önkontroll és az impulzivitás két ellentétes választási diszpozíció. Impulzivitásnak tekintették azt, amikor az egyén a kismértékű/azonnali jutalmat preferálja nagyobb/késleltetett jutalommal szemben, míg önkontroll alatt az ellenkező relációt értették.

¹⁴⁸ Tipikus példaként hivatkoznak olyan esetekre, amikor az egyik választási kimenet rövidtávon költséges, de hosszú távon nyereséges (pl. egy orvosi felülvizsgálat); vagy amikor egy tevékenység rövidtávon nyereséges de hosszú távon jelentős költségei vannak (pl. késő estig tartó szórakozás a másnapi vizsga előtt).

Critchfield és Kollins (2001) az orvostudományon belül népszerű *alkalmazott magatartáselemzés* neobehaviorista szemszögéből vizsgálják az intertemporális leszámítolás és az önkontroll jelenségének jelentőségét. A két jelenség ott kapcsolódik össze, hogy az önkontroll következményalapú elméleti interpretációi mindig valamilyen késleltetett jutalommal dolgoznak, ez az intertemporális leszámítolás szerepét jelentősen emeli. „Az önkontroll olyan viselkedés melletti elkötelezettséget jelent, amely valamilyen nagy és késleltetett jutalomhoz vezet, szemben valamilyen kisebb ám azonnali jutalommal” (Critchfield és Kollins 2001, p. 103). Ez fordított formában a büntetésként megfogalmazott választási helyzetekre is igaz.

Empirikus eredmények önkontrollal/önszabályozással kapcsolatos alap kutatások területén: utilitárius megközelítés

Brown és Rachlin (1999) kísérleti helyzete két alternatív tevékenységre épült, ahol az egyik tevékenység viszonylag rövid, t időegységnyi, másik pedig viszonylag hosszabb, T időegységnyi tevékenység, ahol $T=nt$ (n egynél nagyobb pozitív szám). Ebben a szituációban leképezhető, hogy a rövidebb aktivitás mindig preferáltabb a hosszabb időt igénylő tevékenységnél (vö.



3. ábra Brown és Rachlin (1999) kísérleti elrendezésének illusztrációja

hiperbolikus leszámítolás), ugyanakkor a hosszabb tevékenység végkimenete értékesebb, mint a rövidebb aktivitás n számú ismétlése. Ezzel a modellel, Brown és Rachlin (1999) szerint, pl. a kábítószerfogyasztó döntési szituációja is leírható (lásd. 3. ábra)¹⁴⁹.

Brown és Rachlin (1999) kísérletében két manipulált változó volt, egyrészt a rekeszekben lévő érmék száma, másrészt az, hogy a kísérleti személy egyedül (önkontroll-helyzet) vagy társsal (kooperációs helyzet) végezte-e el a kísérletet. Kimutatták, hogy nagyobb jutalom (több érme) esetén az kísérleti személyek gyakrabban választották a hosszabb távon jutalmazóbb, de nagyobb önkontrollt igénylő bal felső rekeszt, míg ez a

¹⁴⁹ Kísérletükben olyan elrendezést használtak, amely négy választási lehetőséget tartalmazott. Minden lehetőség tartalmazott közvetlen jutalmat, amely különböző számú érmeben testesült meg. Az opciókat jelképező rekeszek tartalmaztak még vörös és zöld színű kulcsokat és ajtókat, a kulcsok csak azonos színű ajtókat hozhattak működésbe. Minden jobboldali rekesz eggyel több érmet tartalmazott, mint a baloldaliak, továbbá a felső rekeszekben mindig kétszer több érme volt, mint az alsókban. A rekeszekben található minden elem látható volt a játékosok számára. Az ajtókat a játékosok két módon nyithatta, vagy kulccsal vagy pedig az adott rekeszben található érmével. Az ajtónyitásra felhasznált kulcsot elvették a játékostól, valamint az érmeiket és megfelelő színű kulcsot is az kísérletvezető cserélgette. Minden próba után az eredeti helyzetet állították vissza.

kiseb jutalom esetében vagy a többszemélyes kooperációs helyzetben ritkábban fordult elő. Azonban, Brown és Rachlin (1999) véleménye az, hogy ez a kísérleti elrendezés nem ad támpontot annak eldöntésére, hogy a fenti probléma kognitív aspektusának téves értelmezése (nem kalkulálták megfelelően a várható nyereményt?) vagy pedig önkontroll-probléma jelentkezett-e a kísérleti személyeknél.

Fishbach és Trope (2005) kísérletileg is kimutatták, hogy a külső kontroll és az önkontroll – a hosszútávú haszonnal és a rövidtávú költségekkel járó aktivitások esetében – egymást helyettesítő folyamatok lehetnek. Kiindulópontjuk az volt, hogy a rövidtávú kimenetek gyakran kísértést jelentenek arra, hogy az emberek hosszútávú érdekeik ellen döntsenek. Fishbach és Trope (2005) azt vizsgálták, hogy a – gyakran társas eredetű – ellenható kontrollfolyamatok miként hatnak az intertemporális döntésekre. Hangsúlyozták, hogy az önkontrollt igénylő döntések ritkán születnek szociális vákuumban, szervezeti normák és szabályok, szociális visszajelzések, valamint társadalmi eszközök (pl. jog, média) is segíthetnek bizonyos kísértések leküzdésében.

Fishbach és Trope (2005) kiemelik, hogy az egyes választási alternatívák kimenetei úgy is alakíthatóak, ha büntetést vagy jutalmat kapcsol hozzájuk a döntéshozó. Az egyik ilyen stratégia során az egyének „mellékfogadásokat” (side bet) kötnek, például valamiféle büntetést szabnak ki magukra, ha nem sikerül a hosszútávú érdeknek megfelelő alternatívát választani. Más ellenható kontroll stratégiák a választási szituáció szubjektív jelentését változtatják meg, még a döntés megszületése előtt. Mielőtt valaki elkötelezné magát egy adott opció mellett, szelektíven gyűjthet és értelmezhet információkat a hosszútávon kívánatos kimenet mellett, miközben leszámíthatja a rövidtávú költségeket. A hosszútávú célok értékét erősítheti, ha ezek kapcsolódnak egyéni értékekhez és szabályokhoz, különösen ha a személy elkötelezett ezek mellett. A hosszútávú kimenet választásának kudarcát ekkor úgy konstruálja meg a személy, hogy az fenyegeti saját értékességének érzését.

Fishbach és Trope (2005) kiemelik, hogy az egyének hosszútávú érdekei néha más emberek, csoportok és szervezetek érdekeivel is egybeeshetnek. Ebben az esetben az adott szociális rendszer a maga eszközeivel biztosíthatja az egyén elkötelezettségét a hosszútávú célok mellett. Ez lehet valamiféle szociális ösztönző, vagy olyan anyagi ösztönző, ami a szociális rendszer ellenőrzése alatt áll. Azonban még ez sem csökkenti nullára a csábító rövidtávú alternatíva választásának valószínűségét. Egy barát, szülő vagy tanár pusztán jelenléte magában hordozza azt, hogy választásainkat figyelik, és ennek következtében növekszik a motiváció arra, hogy az ő igényeiknek megfelelően cselekedjünk. A társas

megfigyelés (social monitoring) azonban, éppen ezért, gyengítheti a belső eredetű ellenható kontrollt.

Fishbach és Trope (2005) egy szellemes kísérletsorozatban vizsgálták a rövidtávú költségek hatását a döntéshozók választásaira¹⁵⁰. A kísérletsorozat révén kimutatták, hogy a magas rövidtávú költséggel járó feladatok (unalmas vagy késő esti) esetében az önkontroll arra szolgál, hogy a választás rövidtávú költségeivel járó hatást ellensúlyozza. Minél nagyobb a rövidtávú költség, az ellenható kontrollként jellemezhető erőfeszítések annál erőteljesebbek. Éppen ezért ellenható kontroll akkor gyakorolható, ha nincs más elérhető stratégia (pl. a külső kontroll).

A külső kontroll elég befolyásos lehet ahhoz, hogy biztosítsa azt, hogy az egyén a hosszútávú érdekeinek megfelelően cselekedjen. A cél ilyenkor az, hogy a mentális erőfeszítést igénylő ellenható kontroll felesleges legyen. Mind a három kísérlet azt mutatja, hogy kívülről ható kontroll hiányában a résztvevők ellenható kontrollt használnak. Egy adott tesztet pozitívabban értékelték és nagyobb összeggel kényszerítették magukat a teszt elvégzésére, ha arra számíthattak, hogy a teszt nagyon kényelmetlen lesz.

Ariely és Wertenbroch (2002) szerint is akkor keletkezik önkontroll-probléma, ha az időt vagy a kontextust tekintve inkonzisztens preferenciáink vannak. Ariely és Wertenbroch azt elemezték, hogy a halogatás megelőzésében mennyire hatékony, ha potenciálisan költséges határidőket állítunk fel a magunk számára. Vizsgálták azt is, hogy mi történik akkor, ha a kísérletben résztvevő egyetemi hallgatók önmaguk számára jelölhetnek ki határidőket és a késés büntetésének költségét maguk szabhatják meg. Úgy találták, hogy a hallgatók, ilyen körülmények között, önkontroll-eszközként használták a határidőket, ami abban is tükröződött, hogy szorosabb határidőt és nagyobb potenciális büntetést szabtak ki magukra.

150 A résztvevők látszólag egy olyan vizsgálatban vettek részt, amely olvasási készségeik mérésére szolgált, melynek célja az egyetemi eredményeik javítása volt. A kutatók egyrészt a rövidtávú költségeket manipulálták azzal, hogy unalmasnak vagy érdekesnek aposztrofálták a résztvevők előtt a fenti, hosszútávon mindenképpen hasznos tesztet. A másik független változó a kísérletvezető jelenléte volt. Az egyik kísérleti helyzetben a kísérletvezető jelen volt, amikor meghozta a döntését a kísérleti személy, a másik helyzetben nem.

Egy másik kísérletben azt vizsgálták, hogy a hallgatók környezetében vannak-e olyan releváns személyek, akik jó tanulmányi eredményt várnak el tőlük. Itt azt kívánták kimutatni, hogy a külső kontrollt biztosító személyek hozzáférhetősége is számít a viselkedés kivitelezésében.

A harmadik helyzetben a résztvevők azt vállalták, hogy éjszaka fognak kitölteni egy kognitív funkciókról szóló tesztet. Itt két független változó volt: az egyik a teszt kitöltésének időpontja – este kilenc és hajnali egy óra – a másik változó az, hogy fizettek-e a teszt kitöltéséért 20 dollárt vagy pedig nem. Továbbá, ha egy résztvevő vállalta a részvételt, meg kellett adni egy 5 dollárig terjedő „elállási összeget”, amit akkor kellett kifizetnie, ha a vállalt időpontban mégsem jelentkezik a teszt kitöltésére.

Az is kimutatható volt, hogy az önmaguknak szabott határidő nem volt optimális. Ez kitűnt az elkészült dolgozatok minősítéséből is, jobb teljesítményt értek el a hallgatók, ha az oktatók által szabott határidőhöz igazodva kellett munkájukat elkészíteniük¹⁵¹.

3.1.2 Önkontroll/önszabályozási koncepciók: kognitivisták megközelítés

A *kognitivisták* megközelítések két, jól előkülönülő irányvonalra bonthatóak. A *szociálpszichológián alapuló kognitivisták* megközelítés elsősorban a tudományág szaknyelvét és módszertanát felhasználva modellezi az önszabályozás/önkontroll kérdését.

E vonal jellegzetes képviselője Bagozzi (1992), aki kritikai jellegű esszéjében rávilágít arra, hogy a szociálpszichológia szempontjából az önszabályozás az attitűdök viselkedés-előrejelző erejének erősítése szempontjából fontos. Meghatározása szerint az „önszabályozási folyamatok” alatt olyan felügyeleti, becslési és megküzdési folyamatok érthetőek, amelyek az attitűdök és a szubjektív normák szándékká, illetve a szándékok célirányos viselkedéssé alakulásában játszanak szerepet. Ezek az önszabályozási folyamatok viselkedéses, érzelmi, társas és akarati részfolyamatokat foglalnak magukba.

Bagozzi (1992) érvelése rokon a magatartásgazdaságtan álláspontjával. Ez világosan kitűnik abból is, hogy Bagozzi hangsúlyozza: inkompatibilis attitűdök létezhetnek ugyan, de a viselkedés pillanatában egymásnak ellentmondó szándékok feltételezése nem logikus. Ez a koncepció kiemeli a szándékok racionalitását, és elkülöníti az irracionális attitűdöktől és vágyaktól¹⁵².

A *másik, jelentős kognitivisták megközelítés a személyiségpszichológián alapul*. Ennek az irányzatnak meghatározó képviselője Roy Baumeister, aki a Baumeister/Tice laboratórium keretén belül folyó kutatásai révén az egyik legkomplexebb és empirikusan leginkább alátámasztott önkontroll koncepcióval állt elő.

„Az önkontroll a self¹⁵³ önmaga ellenőrzésére irányuló erőfeszítése. Ez megnyilvánulhat abban, hogy egy személy megkísérli megváltoztatni azt, ahogy egyébként gondolkodik, érez vagy viselkedik” (Muraven és Baumeister 2000, p. 247). Ide sorolható a hosszútávú érdekek követése, a késleltetett jutalmazással járó erőfeszítések, az aktuális / hasznos / fárasztó viselkedéssel versengő vágyak, késztetések gátlása.

¹⁵¹ Saját maguknak túl szoros határidőt szabtak ki a hallgatók, ez azonban még mindig jobb teljesítményt eredményezett, mint a maximális ideig késleltetett határidők.

¹⁵² Bagozzi (1992) elméletében az attitűd, a vágy, a szándék, a „célirányos viselkedési készség” és a „megvalósuló viselkedés” olyan komplex koncepcióvá áll össze, amely lehetővé teszi azt, hogy a szociálpszichológiai viselkedésméletekbe motivációs elemek is beépíthetők legyenek.

¹⁵³ Vö. a self fogalmának meghatározásával a 66. oldal lábjegyzeteiben.

Az önkontroll az automatikus és a kontrollált folyamatok megkülönböztetése szempontjából is lényeges (vö. Shiffrin és Schneider, idézi Benhabib és Bisin 2005). Ebben az értelemben „az önkontroll folyamatok úgy is értelmezhetőek, mint a kontrollált folyamatok egy nagyobb alcsoportja, ahol a self arra tesz erőfeszítést, hogy kontrollt gyakoroljon saját válaszai felett, és nem hagyja azokat a maguk automatikus vagy normál módján lezajlani” (Muraven és Baumeister 2000, p. 248). Muraven és Baumeister (2000) szerint az önkontrollhoz szükséges erőforrás limitált: használata után időlegesen csökkenhet mértéke. Így az izomhoz hasonlítható, izmainkkal korlátozott erő kifejtésre vagyunk képesek és az izmok munkaképessége használat közben/után időlegesen csökken.

Moller, Deci és Ryan (2006) arra hívják fel a figyelmet, hogy Baumeister kutatócsoportjai az önszabályozás és az önkontroll kifejezést szinonimaként használják¹⁵⁴. Ezt a kritikus megjegyzést több szempontból megalapozatlannak érezzük. Egyrészt, már maga Baumeister (2002) is kifejti, hogy az *önszabályozás* szélesebb fogalom, ami tudatos és tudattalan folyamatokat egyaránt magában foglal, beleértve minden célok és standardok által irányított viselkedést is. Az *önkontroll* viszont csak a viselkedést tudatosan megváltoztatni kívánó erőfeszítésekre vonatkozik, főként az impulzusok kordában tartását és a kísértéseknek való ellenállást célzó pszichés folyamatokra alkalmazható. Az önkontroll tehát az önszabályozás egyik speciális formája, az önkontroll-folyamatok részét képezik az önszabályozás eszköztárának.

Ezt igazolja Baumeister (2002) másik koncepciója is, ahol a self működésében háromféle folyamatot különít el. Egyrészt azonosít egy tudatosítási folyamatot, amely révén az önismeret, önbecsülés, önértékelés és más kognitív struktúrák alakulnak ki. A másik halmaz személyközi folyamatokat foglal magába, itt az önmegjelenítést emeli ki. A harmadik, a végrehajtó mechanizmusok közé pedig külső és belső irányultságú folyamatokat egyaránt besorol. Külső irányultságú történés a választás, a kezdeményezés, vagy az akarat; belső irányultságú pedig az önszabályozás.

Muraven és Baumeister (2000) számos olyan kulcshipotézist fogalmaztak meg, melyek a napjainkban zajló empirikus munkának is széles körben használt elméleti alapot nyújtanak. Első fontos megállapításuk, hogy a self végrehajtó komponense számára szükséges az önkontroll megfelelő szintű erőssége. Ezért az önkontroll kérdése kulcsfontosságú a

¹⁵⁴ Teszik ezt azért, mert Deci és Ryan önmeghatározás elmélete (SDT- self-determination theory) különbséget tesz önszabályozás és önkontroll között. Önszabályozás valamiféle autonóm szabályozást, vagyis amikor valaki olyan motívumok alapján tesz valamit, amit belsőként él meg és önmaga integrált részének érez. Az önkontroll pedig valamiféle kontrollált szabályozást jelent, amikor valaki olyan szabályozásnak engedelmessé válik, amit kevésbé érez magénak, ami távolabb van a selftől.

döntéshozatalban, viselkedések indításában illetve megszakításában és minden olyan tevékenység végrehajtásában, ami a self ellenőrzését igényli.

Másrészt, az emberek korlátozott számú tevékenységet képesek egyszerre ellenőrzés alatt tartani, tehát az önkontrollra fordítható energia korlátozott és valószínűleg képes kimerülni is. Ha egy személynek tudatosan el kell fojtania valós érzelmeinek kimutatását, azt rendkívül fárasztónak élheti meg.

Harmadrészt, a különböző jellegű tevékenységek kontrollálását végző folyamatok azonos helyről merítenek energiát, így egy tevékenység kontrollálásának túlzott energiaigénye más folyamatoktól energiát von el. Ha egy személynek el kell fojtania valós érzelmeinek kimutatását (ami jelentős energiát igénylő önkontroll-folyamat), akkor lehetséges, hogy kevésbé tud ellenállni egy dobostorta jelentette kísértésnek.

Negyedrészt, igen fontos, hogy az aktuális pillanatban milyen erős az önkontroll. Az önkontrollt igénylő tevékenységek esetében nagyobb önkontroll nagyobb valószínűséggel vezet sikerhez. Az önkontrollhoz szükséges energiák kimerülése pedig kudarcot eredményez.

Ötödrészt, az önkontrollt igénylő tevékenységek nemcsak igényelnek valamiféle energiát, hanem fogyasztják is azt, tehát az önkontroll folyamatok működése során egyre kevesebb energia áll rendelkezésre, legalábbis időlegesen (Muraven és Baumeister 2000).

A személyiségvonások és a viselkedés kapcsolatát¹⁵⁵ is mélyen érinti az önszabályozásra való képesség, így az énkimerülés is (Baumeister és mtsai 2006). A személyiségvonások és az énkimerülés mértéke között sajátos interakció van. Vannak olyan emberek, akik olyan diszpozíciókkal rendelkeznek, melyek az egyéni vagy társadalmi standardok szempontjából nem optimális viselkedésformákra motiválják őket. Tudatosan törekedhetnek is ezeknek a viselkedésformáknak a visszaszorítására. Azonban, az énkimerülés állapotában már nem tartható fenn az az erőfeszítés, ami a *viselkedésüket* a szociálisan vagy személyesen kívánatosnak tartott mederben tartja. Minél jobban törekszik tehát valaki a változásra, annál jobban kimeríti az önkontroll-folyamatokat lehetővé tévő energiatartalékokat, és annál jobban jelentkezik majd az énkimerülés hatása (Baumeister és mtsai 2006).

Az önkontroll mértéke jó indikátora lehet az énkimerülés gyakoriságának. Az énkimerülés esetében a belső diszpozíciók, motívumok hatása intenzívebben jelentkezik, mert az emberek már csak korlátozottan képesek viselkedésüket a külső normáknak megfelelő keretek között tartani (Baumeister és mtsai 2006). Az énkimerülés állapotában tehát a

¹⁵⁵ Ezúton szeretnénk megköszönni Molnárné Dr. Kovács Juditnak, hogy opponensi véleményében felhívta figyelmünket a témakör fontosságára.

személyiségvonások és a viselkedés között mért – általában relatíve gyenge – korreláció jelentős mértékben javulhat (Baumeister és mtsai 2006).

Leitring, Block és Funder (2005) más módon közelítik meg önkontroll kérdését¹⁵⁶. Ez a koncepció eltér Roy Baumeister és mások¹⁵⁷ álláspontjától, mert ők az önkontroll magasabb szintjét minden feltétel közepette monoton növekvő mértékben előnyösnek kezelik.

Ezzel szemben Block koncepciójában van az önkontrollnak egy optimális szintje, amelyhez képest a alul- és a túlkontrolláltság is értelmezhetővé válik. Ebben a modellben az egyik változó az „ego-kontroll” (ego-control) kifejezés az impulzusok gátlására, kifejezésére vonatkozik. A másik változó az „ego-rugalmasság” (ego-resiliency), ami azt a dinamikus kapacitást fejezi ki, ami az egyén szituatív hatásokra adott válaszaiban az ego-kontroll mértékét kontextuálisan alakítja (Leitring és mtsai 2005).

A túlkontrollált egyén szituációról szituációra képes visszafogni impulzusait és érzelmeit, még akkor is, ha arra nem lenne szükség. Nehézségeik vannak a döntéshozásban, szükségtelenül is késleltetik a jutalmakat vagy megtagadják maguktól az örömeiket, szoros napirend szerint élnek, képesek elszigetelni magukat a környezet zavaró ingereitől és hosszú ideig képesek folyamatosan végezni ismétlődő feladatokat.

Ezzel szemben az alulkontrollált egyén még akkor is kifejezi érzéseit, impulzusait, ha az kifejezetten nem odaillő. Viszonylag hamar kifejezik érzelmeiket és impulzusaikat, még akkor is, ha az szociálisan vagy személyes érdekeiknek nem megfelelő; viszonylag kevésbé képesek késleltetni a jutalmakat, változó érzelmeik vannak, spontánok, könnyen elterelhetőek céljaiktól, a szokások kevésbé kötik meg őket.

Mindkét hozzáállásnak vannak adaptív és maladaptív vonásai, ezt azonban csak a nagy ego-rugalmasságú személyek képesek maximálisan kiaknázni. Ők képesek arra, hogy kontrolláltságuk szintjén változtassanak, vagyis a változó szituációknak megfelelően többet vagy kevesebbet mutassanak meg magukból. Az alacsony ego-rugalmasságú személy, a szituációtól függetlenül, mindig ugyanazon a szinten kontrollálja impulzusait (Leitring és mtsai 2005).

Az elmélet alkalmazhatóságának hátránya, hogy ez a koncepció is csak a rugalmatlan alulkontrolláltságot tudja megfelelően kezelni. A túlkontrolláltság és a magas ego-rugalmasság jelentőségének kiemelése jogos, azonban empirikus szempontból jelenleg még ezek a jelenségek nehezen mérhetőek és nem egyértelműen értelmezhetőek.

¹⁵⁶ Ezúton köszönjük Prof. Dr. Hofmeister-Tóth Ágnesnek, hogy ennek az elméletnek a jelentőségére felhívta figyelmünket opponensi véleményében.

¹⁵⁷ Vö. később Walter Mischel.

3.1.3 A szabad akarat kérdésének pszichológiai elemzése

Baumeister (2008) hiánypótló áttekintése igen átfogó képet ad arról, hogy a tudományos pszichológia napjainkig miért nem foglalkozott alaposabban a szabad akarat kérdésével.

A szabad akarat, illetve a determinizmus kérdéskörnek igen kiterjedt filozófiai irodalma van¹⁵⁸. Egyetértünk Baumeister értékelésével, aki szerint sok pszichológus gondolkodását, munkásságát elsősorban a determinizmusba vetett hit hatja át.

Ennek számos oka lehet. Egyrészt, ha az emberek viselkedése nem determinált, akkor nincs lehetőség tudományos modellek és előrejelzések felállítására sem. Ebből következően, ha létezne szabad akarat, akkor azt nem lehetne tudományos fogalmakkal megragadni, hiszen nincsenek azonosítható és reprodukálható viselkedési mintázatok. További érv a „szabad akarat” létezése ellen, hogy az embereknek nincs közvetlen tapasztalatuk a szabad akaratról, számos kísérlet igazolja, hogy tévednek, amikor azt hiszik, hogy valamit szabad akaratukból tettek. Cselekvésük közvetlen okai gyakran automatikus, tudattalan folyamatokra vezethetőek vissza (Baumeister, 2008).

Azonban, teljes mértékben egyetértünk Baumeister (2008) helyzetértékelésével, aki szerint a fenti érvek ellenére mégis érdemes pszichológiai eszközökkel is vizsgálni a szabad akarat kérdését. Igaz ugyan, hogy az emberek nem mindig vannak tudatában viselkedésük valódi okainak, de ez még önmagában nem elegendő a determinisztikus világszemlélet igazolására. Sőt, önmagában a „determinizmus és/vagy szabad akarat” vita sem releváns kutatási kérdés pszichológiai szempontból. Sokkal lényegesebb olyan mérhető viselkedésformák és belső folyamatok azonosítása, amelyek révén feltárható: vannak-e olyan viselkedéselemek, melyek szabadabbnak *tűnnek* más tettekhez képest. Vagy annak vizsgálata, hogy mit értenek az emberek azon, ha a szabadság, választás és felelősség fogalmát használják a mindennapi életükben. Ezek a kutatások nem fognak választ adni a filozófia kérdéseire, de nem is ez a céljuk. A cél a szabadabb és a kevésbé szabad cselekvés kérdésének tanulmányozása.

Baumeister (2008) felfogása szerint a szabad akarat két pszichológiai folyamatot takar: az önkontroll és a racionális választás folyamatát. Részletesebben, ide sorolható: az önszabályozás (self-regulation), a kontrollált kognitív folyamatok (controlled processes), a

¹⁵⁸ Ennek bemutatása azonban messze meghaladná jelen dolgozatunk kereteit, csak utalhatunk a determinizmus kapcsán Démokritosz, Spinoza és Comte munkáira, a szabad akarat kapcsán pedig Kant etikus cselekvésről szóló téziseire, vagy éppen Sartre-ra.

viselkedéses rugalmasságának (behavioral plasticity) és a tudatos döntéshozásnak (conscious decision-making) a kérdése.

A szabad akarat tehát leginkább a választásban és a cselekvéskontrollban nyilvánulhat meg, a cselekvés kivitelezésében kevésbé. Szabadon dönthetnek arról, hogy vásárolni fogok, de a cselekvés kivitelezése (pl. séta) már automatikus folyamatok által koordinált.

Ez biológiailag igen költséges, sok energiát igényel, ezért csak időnként vagyunk fegyelmezettek, erényesek és racionálisak. A cselekvéskontroll és a választás azonban evolúciós szempontból igen jelentős fejlemény, és *a hétköznapi értelemben* megélt szabad akarat kérdését is befolyásolja.

Számos esetben fontos, hogy *észlelünk-e* egy helyzetben választási lehetőséget, kontrollt, autonómiát vagy szabadságot. Wegner (2002) vizsgálata kimutatta, hogy ha egy esemény gondolata közvetlenül megelőzi annak tényleges megjelenését, akkor az emberek azt hiszik, hogy ők okozták azt, még akkor is, ha ez valójában nem így történt. Ebből következhet az is, hogy a szabad akarat csak illúzió, azonban biztosan csak annyit jelenthetünk ki, hogy az emberek nincsenek közvetlen, introspektív kapcsolatban azzal, hogy miként kezdenek meg egy tevékenységet.

Ugyanakkor, személyiségünk szempontjából a szabad akarat észlelésének óriási jelentősége van. Az emberek nagyon érzékenyek arra, ha mások korlátozzák szabadságukat. A hétköznapi észlelésben a tudatos, racionális választás és az önkontroll képezi a szabadság érzetének fő komponenseit. Ez kimutatható önéletrajzi feljegyzésekben, saját cselekedeteink minősítésében és mások tetteinek értékelésében is (Baumeister 2008).

Az önkontroll adja az alapot arra, hogy képes legyen valaki megváltoztatni a viselkedését és alkalmazkodjon egy csoport szabályaihoz, a racionalitás viszont arra tesz képessé, hogy saját szabályokat dolgozzunk ki, és annak megfelelően viselkedjünk. A pszichológia szempontjából tehát, a hétköznapi felfogással ellentétben, pontosan a szabad akarat teszi lehetővé és képessé az embereket a szabálykövetésre.

3.2 Az önkontrollal/önszabályozással kapcsolatos alap kutatások eredményei

3.2.1 Személyiséglélektani kutatások

Tangney, Baumeister és Boone (2004) olyan önkontrollt mérő vonásskála kialakítását tűzték ki célul, ami számos viselkedésforma előrejelzésére biztosíthat lehetőséget. Főiskolások körében tesztelt skálájuk segítségével kimutatták például, hogy a magasabb önkontroll jobb tanulmányi átlaggal, kevesebb egészségkárosító magatartásformával és pszichés problémával járt együtt. Továbbá, a magas önkontroll-pontszám kevesebb érzelmi problémával és stabilabb személyközi kapcsolatokkal járt együtt. Erre és más kísérletes vizsgálatokra alapozva állítja Baumeister (2002), hogy az önkontroll hasznos, mérésével pedig megalapozottabban lehet előrejelezni bizonyos emberi döntéseket.

További érdekes kérdés, hogy miként lehet az önkontroll-folyamatok feltételezett „energetikai” hátterét empirikusan bizonyítani. Hofmann, Rauch és Gawronski (2006) vizsgálatukban az önkontroll működtetéséhez szükséges „pszichés energiát” úgy mérítették ki, hogy a kísérlet résztvevőinek időlegesen el kellett nyomniuk érzelmeiket¹⁵⁹. Ezután azt mérték, hogy egy adott édességgel kapcsolatban milyen attitűdöket mutatnak a kísérleti alanyok, egy speciális teszthelyzet esetében. Azt találták, hogy „kipihent” helyzetben az egyén személyes standardjai, elhatározása (pl. fogyókúra fogadalmi) befolyásolták a viselkedést (az édességfogyasztást). A fent leírt módon „kimerített” egyén viselkedését viszont már inkább az automatikus folyamatok, attitűdök befolyásolták (pl. az édesség kedvelése).

Schmeichel és mtsai (2006) azt a hipotézist kívánták kísérletesen vizsgálni, miszerint nemcsak a természetes érzelmi reakciók elfojtása, hanem eltúlzása is az önszabályozó erő gyengüléséhez vezet, ami az én-kimerülésben és végső soron az önkontroll alacsonyabb szintjében nyilvánul meg. Kísérletükben undorító jeleneteket tartalmazó filmrészletet kellett a résztvevőknek végignézniük. Az egyik helyzetben természetes érzelmi reakciót, a másik helyzetben viszont eltúlzott érzelmi reakciót kértek a kísérleti személyektől. A manipuláció nem járt az érzelmek szubjektív átélésének erősödésével, ezt az arousalszinttel kapcsolatos

¹⁵⁹ A kísérleti személyeknek hétperces filmrészletet kellett megnézniük, amely egy gettóban élő fiatal életének pozitív és negatív elemeit mutatja be. Az érzelmi energiákat kimerítő feltételben azt kérték a résztvevőktől, hogy távolságtartóan nézzék végig a filmrészletet. Ezután egy hangulatkérdőívet töltöttek ki, valamint egy manipuláció ellenőrzést arról, hogy mennyire könnyen nyomták el érzéseiket.

élettani vizsgálatok is megerősítették. Azonban, az eltúlzott érzelmek rontották a kísérleti személyek kognitív teljesítményét, elsősorban a figurális és verbális fluencia romlott.

Az önszabályozás kognitív megközelítésének alapja az, hogy az akarat kimerülhet, tehát valamiféle véges, de újratöltődő energiát fogyaszt. Tice és mtsai (2007) azt kutatták, hogyan töltődik fel újra az önszabályozáshoz szükséges energia. A self erőforrásai újratermelődnek, például az alvás és pihenés segíthet ebben, de kérdés, hogy mi másból meríthet még energiát a self. Tice és mtsai (2007) hipotézise az volt, hogy a rövid ideig tartó, pozitív érzelmek olyan energiákat szabadíthatnak fel, amellyel az megtarthatóak az önszabályozáshoz szükséges energiák. Erre a jelenségre, amennyiben igaz, számos logikus magyarázat található. Magyarázat lehet a pozitív érzelmek kreativitást erősítő hatása, de az is elképzelhető, hogy a pozitív érzelmek energetizáló hatása áll a háttérben. A harmadik megközelítés szerint a pozitív érzelmeknek közvetlenül is van olyan hatásuk, amivel a negatív érzelmek kedvezőtlen élettani (pl. kardiovaszkuláris) hatását ellensúlyozni tudják. Az *énkimerülés* (ego-depletion) eredményeként kialakuló alacsony energiaállapot viszont számos káros magatartásformában megnyilvánulhat, így túlzott alkoholfogyasztásban vagy agresszióban is.

Kísérletükben Tice és mtsai (2007) önkontrollt igénylő laboratóriumi helyzeteket alakítottak ki¹⁶⁰. Ezekben a szituációkban a pozitív érzelmek az önszabályozás javulását eredményezték. A vizsgálatok kimutatták, hogy csak a pozitív érzelmeknek van ilyen hatásuk, a negatív érzelmeknek (pl. a szomorúságnak) nincs. A pozitív érzelmeknek „csak” védőhatásuk van, lemerítő feladat hiányában nem okoznak látható különbséget az önszabályozásban. Vagyis, ellensúlyozzák az ént megterhelő hatásokat, de az önszabályozási készség abszolút szintjét önmagukban nem emelik.

Az én-kimerülés állapotában az emberek veszítenek önszabályozási erejükből, de kevésbé sikeresek az ítéletalkotási vagy a logikai feladatokban is. Gyakrabban használnak egyszerűsítő döntéshozási és ítéletalkotási folyamatokat (pl. heurisztikákat), több pénzt költenek impulzív vásárlásra, agresszívabban reagálnak; saját személyes standardjaikhoz képest több alkoholt fogyasztanak és alulkontrollált szexuális viselkedést tanúsítanak

¹⁶⁰ Ez három módon történt. Egyrészt mentális kontrollt igénylő feladatot adtak (pl. önkéntelen gondolatok, szavak elnyomása). Másrészt kialakítottak bennük egy szokást, amit utána meg kellett szegniük. Végül a kísértésnek kellett ellenállniuk, egy kíváncsi étel fogyasztásától kellett tartózkodniuk. Az önszabályozás mértékét is különböző módon mérték. Volt, amikor ecetből kellett minél többször inniuk, ami az ízzel kapcsolatos kellemetlen érzések leküzdését igényelte. Volt olyan, hogy egy frusztráló de megoldható feladatot kellett minél tovább végezniük. Végül egy frusztráló de nem megoldható feladatot kellett minél tovább végezniük. A pozitív érzelmeket meglepetés-ajándékokkal, vagy komikusok produkcióival alakították ki (Tice és mtsai 2007).

(Baumeister és mtsai 2006). Az én-kimerülés állapotának kimutatható élettani jelei is vannak, a legfontosabb a vér glükózsztíjének drasztikus csökkenése. A vér glükózsztíjje az önkontrollt igénylő mentális erőfeszítések hatására csökken, és ez az agyi folyamatokra is kihat, mégpedig azért, mert az agyban a glükóz neurotranszmitterként is működhet (Baumeister és mtsai 2006).

Kimutatható az is, hogy **a racionális választáshoz ugyanezt az élettani erőforrást használjuk!** (Baumeister 2008). A racionális választásra is igaz az, hogy a vér glükózsztíjjevel szoros kölcsönhatásban van, ha egy önkontrollt igénylő feladat lemeríti a tartalékot, racionális választásra is kevésbé vagyunk képesek.

A Big Five Questionnaire (BFQ) az emberi személyiséget diszpozicionális alapon modellező pszichológiai irányzat bevett mérőeszköze¹⁶¹. Digman (1997) és Carroll (2002) az a személyiségkérdőív öt faktorának felhasználásával két azonos tartalmú, de eltérően elnevezett szuperfaktor létét mutatta ki. Olson (2005) a két szuperfaktor egyikét, amely a Barátságosság, a Lelkiismeretesség és az Emocionalitás faktorokat tartalmazta, az *önkontroll* vizsgálatára alkalmas változóként azonosította. Így az „önkontroll” olyan mögöttes változó, ami pozitívan korrelál az óvatossággal, a kontrollal és az antiszociális viselkedés gátlásával, ugyanakkor negatívan korrelál a negatív érzelmi állapotokkal. Az önkontroll a self kulcsrésze, az életben elért sikerek és boldogság egyik fő komponense. Az önkontroll alacsony szintje személyes és társadalmi problémák széles körével van kapcsolatban (az addikciótól a bankcsödig). A BFQ vizsgálatok eredményeként megállapítható, hogy az önkontroll szuperfaktora az életkorral egyre markánsabbá válik.

Jensen-Campbell és mtsai (2007) a Big Five kérdőív kellemesség/barátságosság és lelkiismeretesség faktorának kapcsolatát vizsgálták azzal, hogy milyen érzelmi és viselkedési válaszok jelennek meg, ha az egyén frusztráló interperszonális helyzettel konfrontálódik. Olyan önkontroll folyamatok, mint az érzelmi kontroll vagy a figyelem, a prefrontális kéreg működésével vannak kapcsolatban. Olyan egyének, akiknek a prefrontális

¹⁶¹ A standard kérdőív 132 tétel segítségével személyiségvonásokat mér. Az így nyert információ összegzésére a pszichológusok a faktoranalízis módszerét használták fel, melynek révén –meglepő módon – öt faktor (háttérváltozó) kialakítására volt lehetőség. Az öt faktor stabilitását több évtizedes múltú személyiségpszichológiai vizsgálatok visszamenőleg is igazolják (Digman 1990). Annak ellenére, hogy az öt faktor összetételét illetően meglehetősen nagy szakmai egyetértés alakult ki, a faktorok *elnevezését* illetően élénk szakmai vita bontakozott ki. (A félreértések elkerülése érdekében a továbbiakban Carver és Scheier (1998) mérvadó egyetemi személyiségpszichológia tankönyvében használt nevezéktant vesszük alapul). Az öt fő személyiségfaktor, az Extraverzió (Extraversion), a Barátságosság (Agreeableness), a Lelkiismeretesség (Conscientiousness) az Emocionalitás (Emotional Stability) és az Intellektus (Openness to Experience) faktora.

agykérge sérült, gyakrabban szegényebb érzelmi kontrollt is mutatnak. Ez a tanulmány azt találta, hogy a lelkiismeretesség moderálta a kapcsolatot a düh és az agresszió között¹⁶².

Mások (pl. O’Gorman és Baxter 2002) a lelkiismeretesség faktor *alskáláit* használják fel az önkontroll mértékének vizsgálatára. Ezt annak jellemzésére használták, hogy az egyének mennyire térnek el tetteik másokra gyakorolt rövidtávú következményeinek és saját magukra gyakorolt hosszútávú következményeinek felmérésében. O’Gorman és Baxter (2002) egyetemisták esetében tanulmányozták a meggondolatlan viselkedés előrejelzésének lehetőségeit a meglévő pszichológiai mérőeszközök felhasználásával. Úgy találták, hogy erre a BFQ és Gibbs (kriminalisztikai hangsúlyú) önkontroll-skálája mellett Carver és White (1994) skálája is alkalmas. Ez a skála Gray BIS/ BAS elméletén alapul vissza, amely a BIS (behavioral inhibition system) és a BAS (behavioral activation system), vagyis a viselkedéses gátló és a viselkedéses megközelítő rendszer kölcsönhatásával írja le az emberi magatartást. Álláspontjuk az volt, hogy az önkontroll problémák alacsony BIS, és magas BAS pontszámmal járnak együtt. Eredményeik szerint az egyetemisták meggondolatlan viselkedésének előrejelzésére a Gibbs-féle önkontroll-skála a Carver-White féle skála BIS értékének felhasználásával együtt volt a leghatékonyabb.

3.2.2 Fejlődéslélektani kutatások

Walter Mischel és kollégái, 1968 és 1974 között egy olyan kísérletet végeztek, amelyben a Stanford Egyetem oktatóinak és hallgatóinak 550 négyéves gyermekét kínálták meg süteményekkel. Minden gyermeket megkérdeztek arról, hogy mit szeretne jobban: egy darab süteményt vagy pedig két darabot. A várakozásoknak megfelelően gyermekek többsége a kettőre szavazott. A kísérletet vezető pszichológus ekkor elhagyta a szobát. Előtte viszont elmondta a gyermeknek, hogy ha mindkét süteményt meg szeretné kapni, akkor az elért süteményt érintetlenül kell hagynia mindaddig, amíg ő vissza nem tér a helyiségbe. Ha ez így történik, akkor a gyermek megkapja a másik édességet is. Ha elfogyasztotta az elért süteményt, akkor a másikat már nem kaphatta meg. A gyermek választhatta azt is, hogy korábban visszahívja a pszichológust, ebben az esetben is csak egy süteményt kapott. Húsz perc után a pszichológus visszatért, és a kellően türelmes gyermeket megfelelően megjutalmazta (Ameriks és mtsai 2004).

162 Azok az egyének, akik alacsony pontszámot értek el a lelkiismeretesség faktor mentén, gyakrabban választották a frusztráló helyzetet okozó kísérletvezető számára a büntető (chili-szószos) italt, amikor dühösnek jellemezték magukat (Jensen-Campbell és mtsai 2007).

Walter Mischel 1981/82-ben, illetve 1984-ben nyomonkövetéssel utóvizsgálatában arra kérte a vizsgálatban részt vett gyermekek szüleit, hogy egy személyiségkérdőívet töltsenek ki gyermekükről, akik korábban részt vettek az a fent részletezett vizsgálatban. Az eredeti vizsgálatból minden ötödik gyermek szüleit sikerült bevonni a vizsgálatba. Mische az eredmények feldolgozásakor erős kapcsolatot talált a kezdeti kísérletben mért időbeli késleltetés mértéke és két vizsgált változó között. Az egyik változóban azt mérte, hogy a szülő megítélése szerint milyen gyakran tanúsít a gyermek önkontrollt. A másik változó jelezte, hogy a szülők megítélése szerint milyen gyakran enged a gyermek a kísértésnek. Ebben a két változóban, a négyéves kori késleltetési képesség és a serdülőkorú gyermek szüleinek értékelése között 0,1%-os szignifikanciaszinten szignifikáns kapcsolatot sikerült kimutatni az egyváltozós regresszióvizsgálatokban. Mischel eredményei azt mutatják, hogy a kísértésnek való ellenállás tartós személyiségvonás, ami jelentős területközi validitással is bír. Ez a képesség olyan fontos változókkal is korrelált, mint például az iskolai teljesítmény (idézi Ameriks és mtsai 2004).

Az érzelmek kontrollja belső és külső faktoroktól egyaránt függ. Fox és Calkins (2003) belső/intrinsic faktorok alatt elsősorban a temperamentumokat, továbbá bizonyos kognitív készségeket és a kontrollfolyamatokat támogató idegi és élettani rendszerek állapotát értették. Külső/extrinsic faktorokként pedig a szülői szocializáció olyan elemeit kezelték, amely kihatással van a gyermek érzelmi válaszára¹⁶³.

A gyermekek már születéskor is, de kora gyermekkorban már mindenképp viszonylag stabil jellegzetességeket mutatnak érzelmi reakcióik tekintetében. Ez, ebben az életkorban, a szenzoros ingerlések minőségeire és intenzitására adott élettani és viselkedési reakciókban nyilvánul meg. A kezdeti érzelemkifejezés gyors differenciálódáson megy keresztül a kognitív készségek és az éntudatosság fejlődésével. Fox és Calkins (2003) szerint az érzelmi kontroll kialakulásához a figyelem, a gátlási folyamatok és bizonyos végrehajtási folyamatok szabályozásának fejlődésére van szükség. Ezekből a kognitív készségekből különösen a fókuszált figyelemnek van kiemelkedő szerepe, már 3-6 hónapos korban is. Fox és Calkins

163 Fox és Calkins (2003) saját kutatásuk módszertani megalapozásához az érzelmek definiálását is megkísérli. Olyan, a mai érzelemelméletekben többségében megtalálható jegyek megfogalmazásából indultak ki, amelyek szükségesek lehetnek a más pszichés folyamatoktól való megkülönböztetéshez. Az érzelmek egy specifikus periódusban fennálló pszichológiai állapot, amely jellegzetes kommunikációs viselkedést von maga után. Ez az állapot valamilyen környezetben beálló változás kognitív felbecslésének vagy értékelésének eredménye. Ez bizonyos mértékű élettani változásokkal is járhat, amelyek az állapot intenzitásához járulnak hozzá. Figyelembe vették az érzelemkifejezés és a belső érzelmi élmények különbségét, de ők főként az érzelemkifejezésre koncentráltak. Elsősorban a kora gyermekkorra koncentráltak, mert a gyermekek többsége már kb. 4-5 éves korára megtanulja az érzelmi reakcióit többé-kevésbé kontrollálni.

(2003) vizsgálataikban erős kapcsolatot találtak a fókuszált figyelemre való képesség és az érzelmi önkontroll több mutatója között.

Az önkontroll kialakulására ható külső/normatív tényezők szempontjából szintén döntő fontosságú ez az időszak. Itt elsősorban az alvás-ébrenlét ciklusainak szabályozása, valamint a distressz-helyzetekre adott érzelmi reakciók szülői visszajelzései döntő fontosságúak.

3.2.3 Pszichológiai vonatkozású alkalmazott kutatások

Az alkalmazott kutatások terén is vannak olyan kutatási programok, amelyek témánk szempontjából fontos empirikus eredményekről számolnak be. Áttekintésük igen nehéz feladat, mert ezek a kutatások egyre változatosabb témákat ölelnek fel. Ezért csak ilusztrációképpen tudunk néhány fontosnak ítélt eredményt bemutatni.

Bandura (2005) az önszabályozással kapcsolatos pszichológiai elméletek egyik fő alkalmazási területeként az *egészségfejlesztést* jelöli meg. Kiemeli, hogy az egészségtudományokban egyre nagyobb hangsúlyt kap az a régóta ismert tény, hogy az egyén egészségét leginkább az életmódja befolyásolja. Az egyénnek így módjában áll(hat) az, hogy a testi – lelki – szociális egészsége felett bizonyos mértékű kontrollt gyakoroljon. Ha életmódja hosszútávon nem járul hozzá egészségének megőrzéséhez, javításához, akkor gyakran felmerül az életmódváltozás igénye, amelyet elég nehéz pszichológiai módszerek alkalmazása nélkül sikeresen megvalósítani. Bandura (2005) szociokognitív koncepciója ezt a folyamatot támogatja, az egészséges szokások hatékony önmenedzselését segítő módszer kifejlesztésével¹⁶⁴. Bandura kritizálja a kognitív alapú önszabályozási modelleket, mert ezek inkább a viselkedés előrejelzésére koncentrálnak és operatív jelentőségük viszonylag csekély. Alternatív modellje, a szociokognitív elmélet a viselkedés előrejelzéséhez és a beavatkozáshoz is egyaránt jó támpontot kínál. Bandura példaként a leszokással, testgyakorlással és táplálkozási szokásokkal kapcsolatos programok gyakorlati tapasztalatait említi. Ezekben a programokban a résztvevők először megfigyelik egészséggel kapcsolatos szokásaikat, megfogalmazzák azt, hogy milyen irányban szeretnének változni, majd megvalósítható, rövidtávú célokra bontják teendőiket.

¹⁶⁴ Az egészséggel kapcsolatos szokások nem könnyen változnak. Egy tudatos lépés még nem elegendő a tartós változáshoz, mert az önszabályozást igényel, vagyis a motivációs és önszabályozási készségek tudatos használatát. Ennek első lépése az önmegfigyelés, amelyre építve lehet célokat kitűzni és megvalósítási stratégiákat kialakítani, melyeket viszont csak önmotiválással és társas támogatással lehet tartósan fenntartani. Ez a rendszer fogja a tartós életmódváltozást előidézni (Bandura 2005).

Schroder és Schwarzer (2005) azt vizsgálták, hogy a „habitualis önkontroll” milyen mértékben alkalmas az egészségmagatartás előrejelezésére¹⁶⁵. Szívbetegekkel végzett kutatásaikban kimutatták, hogy az általuk kifejlesztett habitualis önkontroll mérőeszköz, más személyiségvonásokhoz (pl. énhatékonysági hiedelmek, diszpozicionális optimizmus, kontrollhely-hiedelmek) viszonyítva, igen jól előrejelezést adott a szívbetegek dohányzási, testgyakorlási és táplálkozási magatartásának alakulására.

További eredményeik azonban nem egyértelműek: ha a szívbetegek életkilátásai függenek a kérdéses életmódváltozások – pl. leszokás vagy táplálkozási szokások átalakításának – megvalósításától, akkor az erős szándék vagy a habitualis önkontroll önmagában is elegendő volt a mért változások előrejelzéséhez, ami a tevékenységkontroll-alapú elméletek finomításának igényét veti fel.

DeWall és mtsai (2006) az agresszió és az önkontroll kapcsolatát vizsgálták. Hipotézisük szerint a gyenge vagy sikertelen önkontroll gyakrabban vezet agresszív válaszhoz, különösen agressziót stimuláló környezetben. Az önkontroll, mint az agresszió visszafogásának eszköze az evolúció során is fontos szerepet töltött be, bár az emberi társadalomban a szerepe nagyobb, hiánya akár bűnözői viselkedésben is testet ölthet. DeWall és mtsai (2006) egy kutatássorozatot végeztek annak igazolására, hogy az önszabályozó rendszer kimerülése, amit előzetes, önkontrollt igénylő feladatokkal idéztek elő, csökkentheti a belső gátat, ami visszafogja az agresszív viselkedést. Laboratóriumi és valós élethelyzetekben egyaránt megfigyelték, hogy az én kimerülése, provokáció esetében agresszív megnyilvánulásokhoz vezet.

Jensen-Campbell és mtsai (2007) kutatásának kiindulópontja az az alapfeltevés volt, hogy az önkontrollnak lehetővé kellene tennie az egyén számára, hogy képes legyen ellenállni egy szituáció közvetlen hatásainak. Vagyis, a magasabb önkontroll mellett érzelmi reakcióik jobban kontrollálhatók, az önuralom még ijesztő szituációkban is jobban megőrizhető.

Sussman és mtsai (2003) vizsgálatában az alulkontrollált viselkedés azt jelenti, hogy valaki gondolkodás nélkül cselekszik vagy pedig úgy, hogy a közvetlen kis jutalmat jobban preferálja a nagyobb, de késleltetett jutalommal szemben. Kimutatták, hogy tinédzserek

¹⁶⁵ Schroder és Schwarzer (2005) a habitualis önkontrollt úgy határozzák meg, mint egy látens személyiségvonást, ami olyan tevékenység esetében nyilvánul meg, ami erőfeszítést igényel és nem jár feltétlenül kellemes következményekkel.

esetében nagyobb az esély arra, hogy dohányoznak, marihuánát fogyasztanak és bűncselekményekbe keverednek, ha az önkontroll szintje alacsony¹⁶⁶.

Tittle és Botchkovar (2005) kriminológiai megközelítésű munkája is azt mutatja, hogy – kulturális kontextustól függetlenül – az önkontroll mértéke szoros kapcsolatban van a kriminális magatartás megjelenésével. Azonban, az önkontroll nem egyértelműen alkalmas a bűnözés bejósolására, a bűnözési lehetőség (és a kortárs csoport nyomása) legalább olyan jó, ha nem jobb indikátora a bűnözési magatartásnak. Ezt a jelenséget Tittle és Botchkovar (2005) amerikai és orosz mintán vizsgálták, elsősorban a meggondolatlan magatartással kapcsolatos kognitív és viselkedési változók vizsgálatával.

Critchfield és Kollins (2001) az intertemporális alap kutatás két gyakorlati alkalmazási lehetőségét emelik ki. A figyelemzavaros hiperaktivitás példáján keresztül illusztrálják, hogy milyen haszna lehet annak, ha bizonyos betegcsoportok azonosításába az intertemporális leszámítolási rátát is bevonjuk. Ez segítséget nyújthat a diagnózisban, továbbá a terápiás beavatkozás hatékonyságának ellenőrzésében. Az addikció kutatásában olyan, nyilvánvaló területeken kívül, mint a túlzott alkoholfogyasztás vagy drogfüggőség, a táplálkozási magatartás és a testmozgás elemzésére is alkalmas lehet az intertemporális döntési keret, ami például az egészségmagatartás javítását könnyítheti meg.

A fenti kutatások igazolják Baumeister (2002) álláspontját, aki szerint az önkontroll számos olyan kérdésben fontos szerepet játszik, melynek komoly társadalmi és gazdasági következményei vannak, úgymint: dohányzás, alkohol-abúzus, kábítószerfogyasztás, evészavarok, serdülőkori terhesség, AIDS, csőd, megtakarítások hiánya, kriminális magatartás, iskolai és munkahelyi alulteljesítés, halogatás, mozgásszegény életmód.

3.3 A fejezet összefoglalása

Az önszabályozás, az önkontroll és az akarat kérdésköre ősidők óta foglalkoztatja az embereket. Filozófusok és teológusok gyakran elemeztek olyan témákat amelyek a rövidlátással, valamint a vágyak kontrolljával kapcsolatos. A tudományos pszichológiába akarva-akaratlanul is beépültek ezek az előzmények.

¹⁶⁶ O’Gorman és Baxter (2002) szintén azt találta, hogy az önkontroll hiánya a meggondolatlan, irracionális viselkedés veszélyét hordozza magában, ezért kriminalisztikai vizsgálathoz használták fel az önkontroll változóját.

Az akarat és a késleltetés jelentősége már Freud pszichodinamikai megközelítésében is világosan megfogalmazódik. Modellje – amelyben a rövidtávú szempontokat képviselő, nagyrészt tudattalan vágyakat teljesítő *Id*, a valamint a hosszútávú morális értékeket képviselő, irreálisan maximalista *Superego* állandó konfliktusban áll a realitáshoz ragaszkodó, tudatos Ego-val – a humán viselkedés irracionális aspektusait hivatott megragadni.

Az utilitarista elvekre épülő neobehaviorista módszertanú irányzat Skinner munkásságára épül, vagyis a megerősítések tanulásban játszott szerepére. Ez a kutatási vonal az intertemporális diszkontálás hiperbolikus jellegét hangsúlyozza és a folyamat kognitív, pszichofiziológiai és szociális hátterének feltárására helyezi a hangsúlyt.

A harmadik, kognitív megközelítés adottnak veszi a vágyak közötti hierarchikus kapcsolatot, és olyan logikai vagy más pszichés szabályokat próbál feltárni, amely révén az emberek kezelni tudják az így kialakuló választási helyzeteket. Baumeister újkeletű empirikus munkái olyan pszichés eszközként kezelik az önkontrollt, amely izmainkhoz hasonlóan kimerülhet és regenerálódhat. Baumeister és kutatócsoportja főként azt vizsgálta, hogy milyen külső és belső tényezők vannak hatással az akarat „erőkifejtés” tartósságára és intenzitására.

A téma nyilvánvaló személyiség- és fejlődéslélektani vonatkozásai mellett az újabb kutatások a személyiséglélektan és a szociálpszichológia határmezsgyéjén próbálják azonosítani a fent említett mechanizmusokat.

Az önkontroll vizsgálata számos ígéretes interakciót indított el közgazdászok és pszichológusok között. Thaler és Shefrin (1981) modellje és Freud pszichodinamikus megközelítése közötti logikai kapcsolatos nyilvánvaló. Ainslie bekapcsolódása a racionális addikció kutatásába számos neobehaviorista eredmény ismertté válását segítette elő (Monterosso és Ainslie 2006). Kognitív irányvonalon viszont, annak ellenére, hogy a legtöbb önkontrollra vonatkozó közgazdaságtani modell hasonló axiómákra épít, nem találtuk jelét a kooperatív együttműködésnek.

4. A FOGYASZTÓI ÖNKONTROLL JELENSÉGÉNEK EMPIRIKUS VIZSGÁLATA

4.1 Az empirikus vizsgálatsorozat előkészítése

Kutatásunk fő célkitűzése az volt, hogy egy magatartásgazdaságtani kérdésnek, a fogyasztói önkontroll problémájának interdiszciplináris – gazdaságtani és pszichológiai – elemzésével közelebb jussunk az önkontroll-folyamatok gazdasági jelentőségének megértéséhez. A jelen tanulmányban található vizsgálatsorozat több, egymással összefüggésben lévő, de egymástól függetlenül is kezelhető vizsgálatból épül fel. Ami közös, az az, hogy a fogyasztói önkontroll megnyilvánulásának egy-egy aspektusát szerettük volna ezekben az elemzésekben megvilágítani. Ebben a fejezetben kutatási kérdéseink konceptuális és kutatásmódszertani háttérét vázoljuk fel.

4.1.1 A kutatási kérdések elméleti megalapozása

Tanulmányunk előző két fejezetében bemutattuk, hogy az önkontrollnak – sem a közgazdaságtanban, sem a pszichológiában – nincs olyan modellje, amit minden kutató egyöntetűen elfogadhatónak tartana. Ezért különösen fontosnak tartjuk, hogy a fogyasztói önkontroll munkadefinícióját megfogalmazzuk. Hangsúlyozzuk megfogalmazásunk munkadefiníció jellegét, mert bizonyos kérdések empirikus vizsgálhatósága érdekében gyakran egészen különböző elméleti és módszertani háttérű szempontok összefésülésére kényszerültünk. Meggyőződésünk azonban, hogy a különböző nézőpontok integrálása nélkül nem lehetséges közelebb jutni ennek a fontos témának a feltérképezéséhez.

*Mi a fogyasztói önkontroll (számunkra)?*¹⁶⁷ Mielőtt erre a fontos kérdésre válaszolnánk, szeretnénk állást foglalni néhány alapkérdésben, ami a definíció konceptuális elhelyezésében fontos lehet. Ezek olyan sarokpontok, amelyek vitás kérdések formájában már felmerültek a szakirodalmi áttekintés során, és átgondolásuk nélkül kutatásunkhoz sem tudtunk volna világos konceptuális háttért kialakítani. Nem gondoljuk, hogy ezek megdönthetetlen állítások lennének, de kutatásunk során kiindulópontként figyelembe vettük a következő előfeltevéseket:

¹⁶⁷ Ezúton is köszönjük Molnárné Dr. Kovács Judit opponensi véleményében megfogalmazott javaslatát, amely arra hívta fel figyelmünket, hogy próbáljuk meg jobban kapcsolni kutatásunkat a szakirodalmi áttekintésben bemutatott kutatási irányvonalakhoz.

- *Az individuális fogyasztói magatartást és a piacokon zajló fogyasztói tömegjelenségeket érdemes külön kezelni, mert ugyanazok a törvényszerűségek másként érvényesülhetnek, illetve eltérő törvényszerűségek jelenhetnek meg.*

Meggyőződésünk, hogy a hatékony közgazdaságtani modellekhez mindkét elemzési szintre szükség van. A neoklasszikus közgazdaságtan keresleti elemzéseinek célja, ebben az olvasatban, nem más, mint a piacokon zajló tömegjelenségek modellezése. Ehhez általában olyan gazdaságstatisztikai indikátorokat használnak, amelyek a fogyasztói tömegben születő egyes fogyasztói döntések pszichés hátteréről semmit nem árulnak el. A neoklasszikus közgazdaságtan ezt nem is tartja lényegesnek.

Azonban, a modern döntéselméleti és magatartásgazdaságtani kutatások egyre jobban kiemelik annak fontosságát, hogy ne csak gazdaságtani változókat vegyenek figyelembe a kellően nagyszámú fogyasztói döntés eredőjének elemzéséhez. George Katona munkásságát példaértékűnek tekintjük azzal kapcsolatban, hogy az egyéni fogyasztói döntések pszichés hátteréről gyűjtött adatok, ha azokat megfelelő empirikus protokoll szerint mérik, világosabb és dinamikusabb képet adnak az aggregált szintű viselkedési tendenciákról is. Nem biztos, hogy a piaci tömegjelenségek pontos leírásához és előrejelzéséhez erre mindig szükség van, de ezt empirikus vizsgálatok alapján kellene eldönteni (vö. 1. fejezet és 2.1.3 alfejezet).

- *Az önkontroll olyan pszichés változó, amely jelentősen befolyásolja az egyéni fogyasztói döntéseket, mégpedig oly módon, hogy az a piaci tömegjelenségekre is kihatással van.*

Ez a két dolog nem feltétlenül jár együtt. Lehet, hogy egy pszichés változó jelentősen befolyásolja az egyéni döntéseket, de ha következményei tömegszinten kiegyenlítődnek, akkor a gazdaságtani elemzésekhez nem ad új, érdemi információt. Meggyőződésünk szerint az önkontroll olyan pszichés változó, amely a piaci tömegjelenségekre is mérhető hatással van. Erre számos példát említettünk. Bizonyos termékeknek nem is lenne piaca, ha a fogyasztók egy része nem küzdene önkontroll-problémákkal, például a dohánytermékek vagy a fogyasztószeres esetében. Más termékek esetében a fogyasztók önkontroll-problémái a kereslet mértékét befolyásolja jelentősen, például az alkoholfogyasztás vagy az élelmiszerek esetében. De az önkontroll kihatással van a fogyasztási és megtakarítási hajlandóságra is, amely komolyan befolyásolhat számos makrogazdasági folyamatot. (vö. 2.4.1, 2.4.2 és 2.4.5 alfejezetek)

- *Az önkontroll olyan kutatói konstruktum, magyarázó változó, amely számos pszichés és szocioökonómiai tényező eredőjét képezi le.*

A magatartásgazdaságtani és a pszichológiai szakirodalom áttekintése után számos olyan tényező azonosítható, ami hatással lehet a fogyasztói önkontroll mértékére. Az agyi vérellátás glükózsztíkjének alakulása, az indulati kontrollra való készség, a késleltetési képesség, az intertemporális diszkontálás, az idői preferenciáráta (avagy az idő múlására való szubjektív érzékenység), az egyéni preferenciarendszer(ek) (vagyis az értékrend(ek)), bizonyos (elkülöníthető) személyiségvonások, a hosszútávú preferenciák súlyát befolyásoló családi és társadalmi normák, a fogyasztói döntést befolyásoló gazdasági tényezők percepciója (aktuális és prognosztizált árak, jövedelem, makrogazdasági környezet stb.), szituatív tényezők, az ellenható kontrollmechanizmusok egyéni megjelenése, vagy az önkontrollt befolyásolni kívánó szociális megerősítések – mind-mind hatással vannak a fogyasztói magatartásban manifesztálódó önkontroll mértékére. A kérdés az, hogy ezt bonyolult konstruktumot le lehet-e redukálni olyan, viszonylag egyszerűen mérhető, valid indikátorváltozókra (itt az másodlagos kérdés, hogy ez gazdaságtani vagy pszichés változó!), melyek egy adott piacra vagy társadalomra reprezentatív mintán leképeznék a piaci jelenségeket befolyásoló önkontroll-folyamatokat.

- *A fogyasztói önkontroll várhatóan akkor lesz hasznos magyarázó változó, amikor a piaci tömegjelenségek szintjén a gazdaságtani racionalitás elve látványosan sérül.*

A parszimónia elvének megfelelően nem érdemes új változókat bevonni egy jelenség elemzésébe, ha az a rendelkezésünkre álló információk alapján is tökéletesen értelmezhető. Ahogy azt a 2.1 fejezetben is kifejtettük, a racionális választás elmélete számos esetben jó közelítést nyújtja a piacokon tapasztalható fogyasztói magatartásnak. Viszont vannak olyan piacok, piaci történések, ahol a gazdaságtani racionalitás elvét sértő, „irracionális” fogyasztói tömegjelenségek azonosíthatóak (vö. addiktív termékek!). Meggyőződésünk, hogy ezekben az esetekben – a korlátozott racionalitás és a korlátozott önérdek-érvényesítés elve mellett – a korlátozott akaraterő hatása is jelentős szerepet játszhat. Ennek empirikus igazolásához nyújthat segítséget a fogyasztói önkontroll vizsgálata.

- *A fogyasztói önkontroll és a gazdasági folyamatok között interakció van: a fogyasztói önkontroll magyarázhat bizonyos gazdasági jelenségeket, viszont a piaci és a gazdaságpolitikai történések szintén hatással lehetnek a fogyasztók döntéseiből levezethető önkontrollra.*

A dohánytermékek keresletének változása mögött álló gazdasági és pszichés tényezők elemzése számtalan példát nyújt erre a kölcsönhatásra (vö. racionális addikció elmélete, vagy a „vétkezési adó” kérdése, illetve a dohányzók „boldogságával” kapcsolatos vizsgálatok). Vagy pl. ilyen kapcsolat található az amerikai éttermek forgalmának szignifikáns emelkedése és az amerikaiak átlagos testsúlyának növekedése között.

Nem gondoljuk, hogy a fenti előfeltevések teljes körű empirikus igazolása, illetve kiterjedt következményeinek felgöngyölítése tanulmányunk feladata lenne. Egyrészt azért nem, mert az előfeltevések indoklásából látható, hogy megalapozottságuk számos kutató több évtizedes munkájára vezethető vissza. Másrészt azért nem, mert előfeltevéseink megalapozottsága még nem jelenti azok igazoltságát: ehhez olyan – jelenleg hiányzó szakmai konszenzus mellett zajló – hosszútávú kutatómunkára lenne szükség, ami messze meghaladja tanulmányunk kereteit. Mégis, csak ezekkel az előfeltevésekkel tartjuk megalapozottnak a fogyasztói önkontroll kérdésének interdiszciplináris vizsgálatát.

Mi tehát a fogyasztói önkontroll (számunkra)? Olyan kutatói konstruktum, amely a fogyasztó intertemporális döntéseinek racionális kivitelezéséhez szükséges erőt¹⁶⁸ befolyásoló intrapszichés és szituatív változók eredőjét képezi le.

A problémáink innen kezdődnek. Olvasatunk szerint, a fogyasztói önkontroll *magatartásgazdaságtani* vizsgálata alapvetően két irányban történik.

Az egyik irányzat figyelmét a fogyasztói döntések *szituatív tényezőinek kognitív reprezentációja* kapcsán megfigyelhető problémák kötik le, mégpedig elsősorban azok, amelyek *gyengíthetik* a fogyasztó „akaraterejét”. Ez az, amit „fogyasztói rövidlátás” címszó alatt lehetne összegezni. A magatartásgazdaságban már nem vitatják a fogyasztói rövidlátás jelenségének létét (szemben a neoklasszikus közgazdaságtannal, lásd. racionális addikció elmélete). Ide sorolható minden olyan döntési helyzet, amikor a fogyasztónak egy „azonnali de csak rövidtávon hasznos” kimenet és egy „későbbi, ám hosszútávon hasznos” kimenet közötti választásban, gazdaságtanilag irracionális módon, a rövidtávú/nem haszonmaximalizáló alternatívát választja.

¹⁶⁸ Akaraterőt – mondaná a közgazdász; motivációs erőt – mondaná a pszichológus.

Azonban abban már egyáltalán nincs egyetértés, hogy pontosan melyik szituatív tényező kognitív reprezentációjának van kulcsszerepe ebben a jelenségben. Láttuk, hogy többféle alternatíva jöhet szóba. Lehetséges, hogy

- az egyes döntési alternatívák hasznosságának intertemporális diszkontálása a döntő (lásd. 2.2 fejezet)
- a döntési alternatívák hasznosságának kiértékelése és mentális súlyozása számít, mégpedig rövid- és hosszútávú preferenciarendszerek mentén (pl. Thaler és Shefrin)
- az számít, hogy a döntés meghozatalának időpontjához képest mennyit kell várni az egyes döntési alternatívák realizálódására (preferencia-fordulási szituáció) (neuroközgazdaságtani megközelítés)
- a szituatív tényezőkből levezethető (számszerűsíthető) kísértés mértéke számít (Gul és Pesendorfer)

Arra viszont, tudomásunk szerint, egyik koncepció sem ad választ, hogy ezek a modellhelyzetek miként konvertálhatóak úgy piaci szituációkra, hogy a fogyasztói tömegjelenségek empirikus elemzésére is alkalmas modellt kapjunk. Ehhez képest, minden hátránya ellenére, a racionális addikció elmélete jelentősebb eredményeket tud felmutatni.

A másik jelentős irányzat nem a szituatív tényezőkre helyezi a hangsúlyt, hanem a fogyasztó valamilyen attribútumát teszi meg az önkontroll indikátorának. A legnagyobb problémánk ezzel az, hogy olyan általában olyan, gazdaságstatisztikailag mérhető, de a fogyasztói önkontrollal csak áttételesen kapcsolatban lévő attribútumokat használnak, mint pl. az iskolázottság.

A most bemutatásra kerülő *magatartásgazdaságtani vizsgálatsorozatunkat* elsősorban az első irányzat keretében megfogalmazott problémákra építettük. Kutatásunk kereteibe a fogyasztói tömegjelenségek vizsgálata sajnos nem fért bele, azonban meggyőződésünk, hogy a kutatásunkban alkalmazott mérőeszközök – egy adott piacra reprezentatív mintán – fogyasztói tömegjelenségek elemzésére is alkalmasak lehetnek. Ennek igazolására azonban, jelen vizsgálatunk keretei között nem volt módunk.

Nem tartjuk azonban kizártnak, hogy a szituatív változókon kívül a fogyasztók valamilyen attribútuma is szerepet játszhat a fogyasztói önkontroll alakulásában. Ezért, a viszonylag gyakran alkalmazott gazdaságstatisztikai mutatók *helyett* pszichológiai jellemzők mérésére is törekedtünk, elsősorban az önkontroll pszichológiai kutatásának eredményeit alkalmazva.

Vizsgálatunkban elsősorban arra törekedtünk, hogy bizonyos törvényszerűségek létét és empirikus kimutathatóságát igazoljuk. Ebben az alfejezetben csak a kutatási kérdéseket vázoljuk fel nagy vonalakban, a következő 4.1.2 alfejezetben fejtjük ki az egyes kérdések kutatásmódszertani hátterét. Az egyes vizsgálatok hipotéziseinek és eredményeinek fellelhetőségét pedig az aktuális bekezdésekben közöljük.

Először azt a feltevést vizsgáltuk meg, hogy lehetséges-e kapcsolat találni a fogyasztó önkontrolljának mértéke (amit pszichológiai skálákkal mértünk) és aközött, hogy mennyire *észleli*¹⁶⁹ kontrollálnak bizonyos gazdasági tranzakcióit (amit magatartásgazdaságtani mérőeszközökkel mértünk). Itt elsősorban a fogyasztási/megtakarítási magatartásban észlelt kontroll, a pénzügyek kézbentartásának igénye, és az önkontroll személyiségvonásának kapcsolatára koncentráltunk. A vizsgálat hipotéziseinek és eredményeinek pontos leírását a 4.2 fejezetben közöljük.

Fontos kérdésnek ítéltük az intertemporális leszámítolás¹⁷⁰ a magatartásgazdaságtani szempontú vizsgálatát is. A neoklasszikus közgazdaságtanban minden gazdasági aktor exponenciális leszámítolást alkalmazva hozza meg döntéseit. Ainslie (2003) véleménye viszont az, hogy akkor van csak értelme a gazdasági önkontroll fogalmának, ha a hasznosság intertemporális leszámítolása hiperbolikus görbe mentén alakul. Álláspontunk szerint a két kérdést – az intertemporális leszámítolást és az önkontroll jelenségét – fontos élesebben elkülöníteni. Azt nem vitatjuk, hogy a diszkontálás és az önkontroll között szoros kapcsolatban van. Viszont az önkontroll jelenségének számos aspektusa (pl. választási opciók redukálása, halogatás, elköteleződési mechanizmusok) csak részben van átfedésben a diszkontálási problémakörrel¹⁷¹. Ennek ellenére fontosnak tartottuk, hogy az intertemporális diszkontálási kérdéskört, gazdasági kontextusban, jelen vizsgálatban is górcső alá vegyünk. Fő célunk a leggyakrabban használt leszámítolási modellek érvényességének összehasonlítása volt. Az itt használt módszereket, és az általunk vizsgált diszkontálási modellek előrejelző erejével kapcsolatos eredményeinket a 4.3 fejezetben közöljük.

¹⁶⁹ Molnárné Dr. Kovács Judit opponensi véleményében kiemelte, hogy fontos lenne jobban hangsúlyozni, hogy kutatásunkban hipotetikus döntési helyzetekben adott válaszokat, illetve a korábbi gazdasági döntésekkel kapcsolatos önpercepciót vizsgáltuk. Az észrevételt köszönjük, reméljük, hogy kutatási eredményeink megfogalmazásából ez most már világosabban ki fog ünni.

¹⁷⁰ Lásd. 2.2 fejezet.

¹⁷¹ Véleményünk szerint az intertemporális leszámítolás modelljei azt képezik le, hogy a késleltetett fogyasztás hasznosságát miként észleli a fogyasztó a jelenben. Az önkontroll elméletek azonban csak részben függenek e mechanizmusok (esetlegesen) hiperbolikus jellegétől. Azt is modellezni kívánják, hogy a fogyasztók, hosszú- vagy rövidtávú érdekeiknek megfelelően, miként képesek aktívan „torzítani” e percepciók mechanizmusok outputját, viselkedésük irányának megőrzése vagy megváltoztatása céljából. A fogyasztói reflexív magatartás leképezése szempontjából az intertemporális leszámítolás léte lényeges, exponenciális vagy hiperbolikus jellege viszont majdhogynem közömbös.

Az intertemporális döntésekben a fogyasztók a pénz és az idő közötti trade-off kérdésében kényszerülnek választani. Miután az önkontroll, pszichológiai és magatartásgazdaságtani szempontból egyaránt, a fogyasztás *késleltetésében* nyilvánul meg leggyakrabban, ezért e jelenség vizsgálata kiemelkedő fontosságú lehet. Következő vizsgálatunkban egy ordinális preferenciasor kialakítására kértük a válaszadókat, mindennapi tevékenységeik végiggondolásával. Ezután, a megkérdezetteknek e személyreszabott tartalommal „feltöltött” preferenciasor mentén kellett alokálniuk pénzüket és idejüket. Ebben a szituációban tulajdonképpen arról kellett dönteniük, hogy a rendelkezésükre álló szűkös anyagi erőforrásból mennyit fordítanak arra, hogy mentesüljenek bizonyos tevékenységeik elvégzése alól. Arra voltunk kíváncsiak, hogy a megkérdezettek preferenciasorrendjüknek megfelelően alokálják-e pénzüket és idejüket, vagy pedig valamilyen más módon. Feltételezésünk az volt, hogy minden olyan esetben, amikor ez nem így történik, valamilyen kontroll-mechanizmus működésén keresztül az önkontroll folyamata nyilvánul meg. A 4.4 fejezet azt tartalmazza, a vizsgálat egyéb paramétereinek kifejtése mellett, hogy ténylegesen miként döntenek a fogyasztók egy ilyen szituációban.

A gazdasági értelemben az önkontrollt igénylő döntések úgy értelmezhetők, mint egy azonnali/korábbi/rövidtávon hasznos jutalom és egy később realizálódó/ hosszútávon hasznos kimenet közötti választás¹⁷². Következő vizsgálatunkban, ebből a meghatározásból kiindulva, azt néztük meg, hogy a megkérdezettek miként döntenek három döntési szituációban, amelyek az egészség, a fogyasztás és a gazdaságpolitika kontextusában voltak megfogalmazva. Mindhárom szituációnak vannak nyilvánvaló (a későbbiekben bemutatásra kerülő) gazdasági vonatkozásai. Arra voltunk kíváncsiak, hogy a fogyasztók milyen arányban és milyen indokok alapján hoznak racionális - hosszútávú, illetve irracionális – rövidlátó döntést. A vizsgálat felépítését, módszereit, hipotéziseit és eredményeit a 4.5 fejezetben részletezzük¹⁷³.

Összegezve, a fenti vizsgálat sor elvégzésével szeretnénk:

- megmutatni, hogy magatartásgazdaságtani problémák elemzése (fogyasztás, megtakarítás) során érdemes pszichológiai változókat is használni (4.2 fejezet)
- egyértelmű eredményeket kapni a jelenleg „használatban lévő” intertemporális diszkontálási modellek empirikus előrejelző erejéről (4.3 fejezet)

¹⁷² Részleteket lásd. 2.4 fejezet.

¹⁷³ Molnárné Dr. Kovács Judit opponensi véleményének átgondolása után arra a következtetésre jutottunk, hogy az előző verzióhoz képest megváltoztatjuk a vizsgálatok bemutatásának sorrendjét. Az így utolsó vizsgálatban, az elemzéshez használt változók szerepe és jelentősége így talán jobban érthető. Az értékes opponensi véleményt ezúton is köszönjük!

- igazolni a fogyasztói önkontroll jelenségének létét (4.4 fejezet)
- adatokkal szolgálni arról, hogy a megkérdezett fogyasztók miként hoznak önkontrollt igénylő gazdasági döntéseket, továbbá arról, hogy ezek a döntések mennyire hozhatók kapcsolatba bizonyos személyiségvonásokkal (4. 5 fejezet)

4.1.2 Kutatásmódszertani problémák, mintavétel, a vizsgálat lebonyolítása

A fenti kutatási kérdések vizsgálatához nem volt könnyű feladat a mérőeszközök kiválasztása. Több szempont alapján mérlegeltük lehetőségeinket¹⁷⁴. Kezdetben a *kísérletes* módszertan alkalmazása tűnt a legígéretesebbnek, azonban több érv is ellene szólt. Egyrészt, a legtöbb esetben olyan mérőeszközök kiválasztására, kifejlesztésére törekedtünk, amelyek egy későbbi, reprezentatív mintavétellel végzett kutatás esetében a piaci tömegjelenségek elemzéséhez hasznos háttérinformációkkal szolgálhatnak. Kísérletek révén lehet ugyan vizsgálni bizonyos változók szerepét az individuális fogyasztói döntésekben, viszont ez a módszer kevésbé alkalmas arra, hogy tesztelje alkalmasságukat a piaci tömegjelenségek alakulásának modellezésében.

Ennek ellenére fontosnak tartjuk a kísérletes vizsgálatokat is, de kutatásunk kezdetén még nem tartottuk volna kivitelezhetőnek. Ennek oka részben a kellő mélységű előtanulmányok hiánya volt. Két vizsgálatunknak (4.2 és 4.5 fejezet) is az volt a nem titkolt célja, hogy a későbbiekben kísérletes körülményekre is adaptálható mérőeszközt teszteljen. De a tanulmányunkban prezentált vizsgálatok tapasztalatai mindenképpen fontosak egy ilyen kutatási koncepció kialakításához. Más kérdés, hogy jelen kutatásunk költségvetésébe sem fért volna bele az, hogy a kutatási kérdéseink vizsgálatát, megfelelő elemszám mellett, a magatartástudományi kutatások standardjai szerinti készpénzes kifizetésekkel megvalósítsuk. Kutatásunk eredményeinek későbbi, kísérletes megerősítését azonban mindenképpen tervezzük.

Miután letettük voksunkat a kérdőíves módszer mellett, a következő lépés a kutatási kérdéseink vizsgálatára alkalmas mérőeszköz kialakítása és a vizsgálni kívánt populáció meghatározása volt.

1. kutatási kérdés: a megkérdezettek mennyire érzélik kontrolláltnak fogyasztói magatartásukat, továbbá, hogy ez kapcsolatban van-e az önkontroll személyiségvonásával, illetve azzal, hogy mennyire törekszenek pénzügyeik kontrollálására.

¹⁷⁴ A témakör kifejtésében nagyban építettünk azokra az igen hasznos észrevételekre, amelyeket Prof. Dr. Hofmeister-Tóth Ágnes és Molnárné dr. Kovács Judit fogalmaztak meg opponensi véleményükben. Az építő szándékú kritikát ezúton is köszönjük!

A fogyasztói magatartásban megjelenő kontroll megragadása önmagában is igen nehéz feladat. Jelen vizsgálatban ezt a kérdést a „fogyasztás felett érzett kontroll” és a fogyasztó „pénzügyek felett érzett kontrolljának” vizsgálatára szűkítettük. E két változó alatt, Wahlund és Gunnarson (1996) hatására, azt értjük, hogy a fogyasztó mennyire észleli azt, hogy ura e két gazdasági magatartásformának; mennyire érzi kiszolgáltatottnak magát külső vagy belső impulzusoknak és automatizmusoknak; mennyire érzi képesnek magát arra, hogy tudatosan és racionálisan kezelje ezeket a gazdasági döntéseket.

Tisztában vagyunk a fenti fogalom korlátaival. A legfontosabb korlátozó tényező, amivel számolnunk kell, az az, hogy nem a fogyasztók *közvetlen* fogyasztási és megtakarítási döntéseiben megnyilvánuló kontrollmechanizmusokat vizsgáltuk, hanem azok *megítélését*.

Az önkontroll személyiségvonásának mérésére pszichológiai módszertan alapján kifejlesztett mérőeszközöket választottunk. Az önkontroll mérésére Tagney, Baumeister és Boone (2004) önkontroll skáláját használtuk¹⁷⁵. A skála felhasználását az indokolta, hogy Tagney, Baumeister és Boone (2004) skálája egyrészt a 3.1 fejezetben tárgyalt önkontroll-konceptió alapján kialakított mérőeszköz, ami reményeink szerint hasznos képet nyújt majd a vizsgált populáció megoszlásáról az önkontroll-vonás mentén. A fent említett szerzők felsőoktatási mintán igazolták, hogy a skálán elért pontszámnak előrejelző ereje van az iskolai teljesítmény, a társas beilleszkedés, valamint a lelki egészség szempontjából.

A másik, vizsgálatunkban használt mérőeszközt Carver és White (1994) fejlesztette ki, elsősorban Gray BIS/BAS koncepciójára építve.

Gray elmélete azért jelentős, mert az agyműködés és a személyiség működése közötti kapcsolatot igyekezett felvázolni. Gray elmélete '70-es és '80-as évek fordulóján alakult ki, az akkori neurológiai és személyiséglélektani elméletek alapján. Gray megközelítésében kétféle agyi rendszer található: a megközelítő és a gátló rendszer. Ezek a rendszerek a jutalmak és büntetések anticipálása is hat, nemcsak a közvetlen jutalmak és megerősítések. A viselkedéses megközelítőrendszer (BAS)¹⁷⁶ jutalomkereső, az ösztönző ingerek felé tereli a személyt és a pozitív érzelmekért felelős. Idegrendszeri lokalizációja erősen vitatott. Vonása az impulzivitás, ami a jutalom jelzéseire való érzékenységet foglalja magában. Gray szerint ha ez a központ aktív, akkor fogékonyabbak vagyunk a jutalomra. A viselkedéses gátló rendszer

¹⁷⁵ a könnyebb hivatkozás kedvéért gyakran TBB-skálának fogjuk a mérőeszköz elnevezését rövidíteni

¹⁷⁶ A „BAS” angol szakkifejezés rövidítése, „behavioral approach system”-ként, vagy „behavioral activation system”-ként egyarántként hivatkoznak rá (Carver és Scheier 1998).

¹⁷⁷ gátolja a célok felé mozgást, a büntetésért, szorongásért felelős. Elkerülési és gátlási tendenciát mutat. Ha ez a központ aktív, akkor az organizmus abbahagyja a cselekvést és a környezeti jelzőingerekre figyel. A szorongásvonás esetében pedig a büntetőrendszer jelzéseire vagyunk érzékenyebbek.

Gray szerint az emocionalitás, vagyis az érzelmi stabilitás a megközelítő és a gátló rendszerek aktivitásának összege, a legemocionálisabbak mindkét rendszer jelzéseire érzékenyek, a stabilak egyikre sem. Az extravertió-introvertió dimenziót pedig a szorongás és az impulzivitás közötti egyensúly eredményeként írta le. Az extravertáltak a jutalomra, míg az introvertáltak a büntetésre érzékenyek¹⁷⁸ (Carver és Scheier 1998).

A skála használata mellett, bár *nem célzottan az önkontroll mérésére szolgál*, azért döntöttünk, mert pl. O’Gorman és Baxter (2002) egyetemisták esetében, a meggondolatlan viselkedés előrejelzése során igen hasznosnak találták¹⁷⁹. Álláspontjuk az volt, hogy az önkontroll problémák alacsony BIS, és magas BAS pontszámmal járnak együtt. Kíváncsiak voltunk arra, hogy ez a mérőeszköz gazdasági döntések tanulmányozása során mennyire alkalmazható¹⁸⁰.

Ha a fogyasztás felett érzett kontroll és a pénzügyek felett érzett kontroll együttjárása kimutatható lenne, az több szempontból is lényeges kapcsolatot mutatna. Egyrészt, alapját képezhetné olyan vizsgálatoknak, amelyek a pénzügyi kontroll befolyásolásának fogyasztói kontrollra gyakorolt hatását alaposabban feltárná. A korrelációs elemzések – amire ebben a vizsgálatban módunk van – *nem* alkalmasak oksági viszonyok megállapítására, de pozitív eredmények birtokában érdemes lenne tovább vizsgálni, hogy a fogyasztó gazdálkodási készségeinek fejlettsége hatással van-e a fogyasztói önkontrollra, és ha igen, akkor milyen mértékben. Másrészt, arra is választ kapnánk, hogy a fogyasztási kontroll inkább a pénzügyi készségek fejlettségének, vagy pedig más változók (pl. személyiségvonások vagy a cselekvéskontroll) függvénye-e inkább. *Az 1. kutatási kérdéssel kapcsolatos hipotézisek és eredmények részletes leírása a 4.2 fejezetben található.*

¹⁷⁷ A „BIS” angol szakkifejezés rövidítése, behavioral inhibition system-ként hivatkoznak rá (Carver és Scheier 1998).

¹⁷⁸ A viselkedéses gátló rendszert (BIS) Gray a septohippocampális rendszerhez kötötte, szerinte ez az agyi terület felelős a szorongásért, illetve a szorongással kapcsolatos jelzőingerekre adott válaszokért. A BIS gátolja azokat a tevékenységeket, amelyek fájdalomhoz vagy büntetéshez vezetnek. Ez válaszol a büntetésnek, a jutalom elmaradásának illetve az újdonságnak a jelzéseire. Olyan érzelmekért felelős, mint a félelem, a szorongás, frusztráció és szomorúság. A BAS kevésbé körvonalazott, inkább a chatecholaminerg rendszerhez kötődik. A jutalomért, a büntetés elmaradásáért illetve a büntetéstől való menekülésért felelős. Az állati viselkedés kutatásának eredményeinek hatására fejlesztette ki koncepcióját Gray, de emberi viselkedéssel kapcsolatban is tesztelték. Különböző drogok hatásait, illetve egyes pszichopatológiai megfigyelések magyarázatára is alkalmazták (Carver és White 1994).

¹⁷⁹ Molnárné Dr. Kovács Judit jelezte, hogy fontosnak tartaná, hogy hangsúlyozzuk: a BIS/BAS skála közvetlenül nem biztos, hogy alkalmas az önkontroll mérésére. Az észrevételt ezúton is köszönjük!

¹⁸⁰ A fenti mérőeszközöknek, tudomásunk szerint, eddig nem volt magyar verziója. A kérdőívben használt változatot Dr. Tarkó Klára főiskolai docens lektorálta, akinek segítségét ezúton is köszönjük!

A 2. kutatási kérdés kapcsán a meghatározónak számító intertemporális diszkontálási modellek empirikus előrejelző erejéről szeretnénk volna képet kapni.

Célunk az volt, hogy négy nagy modell: az exponenciális leszámítolási megközelítés, illetve Loewenstein és Prelec, Rachlin és Mazur hiperbolikus leszámítolási képleteinek empirikus validitását összehasonlítsuk. Az exponenciális modellről számos közgazdász is úgy véli, hogy a konkrét fogyasztó konkrét leszámítolási döntésének modellezésére kevésbé alkalmas. Erre a fent említett hiperbolikus modellek, nagyobb pszichológiai realizmusuk folytán, alkalmasabbnak tűnnek. Számunkra Loewenstein és Prelec (1992) modellje tűnt ki pszichológiai realizmusával, de mindhárom modellről elmondható, hogy validitásuk mérésére még viszonylag kevés empirikus vizsgálatot végeztek (vö. 2.2 és 2.4 fejezet). Kutatásunk célja tehát az, hogy empirikus adatokon teszteljük e négy modell előrejelző erejét.

A kutatási kérdés vizsgálatára (Wahlund és Gunnarson 1996; Bretteville- Jensen 1999 nyomán) egy hipotetikus szituációt dolgoztuk ki, amelyben egy nyereményjáték kapcsán gyűjtöttünk adatokat a fogyasztók leszámítolási tendenciáiról. Nem adtuk meg a lehetséges kimenetek pénzben kifejezett értékét, hanem erre a kísérleti személyeket kértük meg. Mértük a személy *továbbjátszási hajlandóságát* is, amit az idő múlására való érzékenység becslésére használtunk. Ez a hiperbolikus modellek előrejelzéseinek kalkulálásánál volt fontos.

A 2. kutatási kérdéssel kapcsolatos hipotézisek és eredmények részletes leírása a 4.2 fejezetben található.

A 3. kutatási kérdésünkben pedig a preferenciák diszkontinuitását, valamint az intertemporális döntéseknek azt a jellegzetességét vizsgáltuk, hogy ezekben a helyzetekben a fogyasztók a pénz és az idő közötti trade-off kérdésében is választani kényszerülnek. A fogyasztói önkontroll fontos részfolyamata a fogyasztás késleltetésére való készség, ezért e jelenség vizsgálata kiemelkedő fontosságú lehet. E kérdés empirikus vizsgálata módszertanilag nem könnyű feladat, számos elméleti és gyakorlati problémába ütközünk (vö. 2.4 fejezet). Végül is egy olyan helyzet kialakítása mellett döntöttünk, amelyben a közgazdaságtan gondolkodásmódjának megfelelően egy rangsor kialakítására kértük a válaszadókat, mégpedig tevékenységeik hasznossága kapcsán. Azonban, a pszichológia szemléletmódjának megfelelően, az absztrakt preferenciasor konkrét, személyes tapasztalatokkal történő asszociálódását is el kívántuk érni. Ez, megítélésünk szerint, növelte kutatásunk pszichológiai realizmusát. Ezután, a válaszadóknak az így kialakított preferenciasoruk mentén kellett allokálniuk pénzüket és idejüket. Arról kellett döntenük, hogy a rendelkezésükre álló szűkös anyagi erőforrásból mennyit fordítanak arra, hogy

mentesüljenek bizonyos tevékenységeik elvégzése alól. A fenti döntési szituáció a *preferenciafordulás* jelenségén keresztül kapcsolódik az önkontroll témaköréhez (vö. 2.4 fejezet). *A hipotéziseink pontos leírását, a vizsgálatukra kidolgozott módszertan részleteit és a kapott eredményeket a 4.4 fejezet tartalmazza.*

Az utolsó, 4. kutatási kérdés a megkérdezett fogyasztók önkontrollt igénylő döntéseinek tanulmányozására irányult. A fogyasztói önkontroll szakirodalmának áttekintése során bemutattuk, hogy az önkontrollt igénylő döntési helyzet magatartásgazdaságtani „képlete” az, hogy a fogyasztó a döntési helyzetet úgy észleli, mint egy azonnali/korábbi jutalom amely rövidtávon hasznos és egy későbbi, ám hosszútávon hasznos kimenet közötti választást.

Jelen vizsgálatban kutatási célunk annak vizsgálata volt, hogy az ilyen szerkezetű, különböző kontextusokban megfogalmazott, hipotetikus döntésekben milyen fogyasztói magatartás figyelhető meg. Három eltérő, de gazdasági vonatkozású szituációt választottunk: egy egészséggel, egy a fogyasztással és/vagy megtakarítással, és egy gazdaságpolitikával kapcsolatos fogyasztói döntést.

Miért tartottuk fontosnak e három terület vizsgálatát? Azért, mert ha feltesszük, hogy az önkontroll személyiségvonása jelentős tényező a fogyasztói önkontroll alakulásában, akkor logikus annak feltételezése, hogy a fogyasztói önkontroll különböző szituációkban azonos mértékben nyilvánul meg, és ezt valamilyen módon empirikusan is igazolni szerettük volna. Arra számítottunk, hogy az egyes fogyasztói döntésekben mozgósításra kerülő intrapszichés és szituatív hatások eredője azonos. Ennek vizsgálatára kialakított döntési szituációink részletes leírása, a kapott eredményekkel és azok értékelésével együtt, a 4.5 fejezetben található.

A fenti kutatások célkitűzések alapján egy egybefüggő kérdőív készült. *A mérőeszköz teljes verziója a 4.1.1 mellékletben található, egyes elemeinek magyarázata és elemzése az aktuális fejezetekben található.*

A kérdőív nagymintás lekérdezését egy kismintás (20 fős) *próbakitöltés* előzte meg, nappali tagozatos főiskolás hallgatók körében, amit a mérőeszköz rejtett hibáinak feltárására, a fordítások érthetőségének ellenőrzésére használtunk fel.

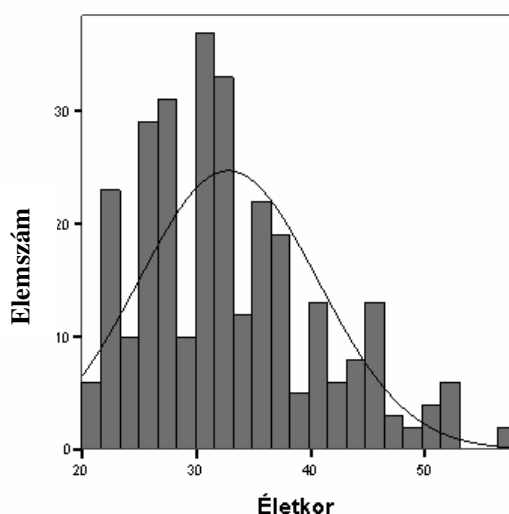
A kérdőívet 2007. március és április hónapokban vettük fel 311 fővel, akik a Szegedi Tudományegyetemen tanuló *levelező tagozatos hallgatók* voltak.

Több érv is szólt amellett, hogy levelező tagozatos hallgatókkal dolgozzunk. Olyan, viszonylag könnyen elérhető célpopulációt képeznek, akik nagy valószínűséggel rendelkeznek

tapasztalatokkal az önálló fogyasztási és megtakarítási döntésekről. Az oktatási háttér lehetővé tette a kérdőív csoportos kitöltését, ami igen magas válaszadási arány elérését tette lehetővé.

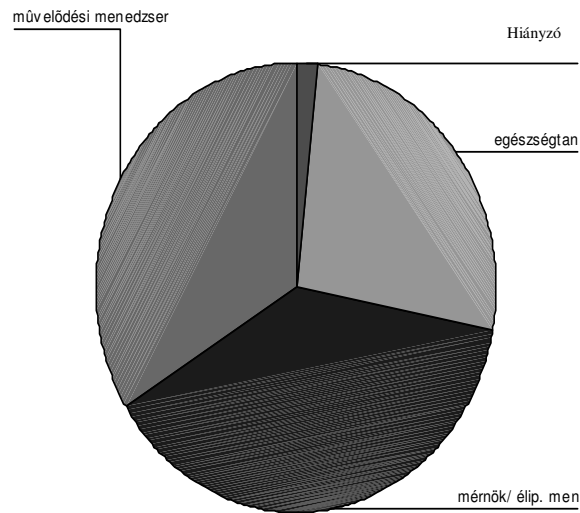
Az oktatók lehetőséget biztosítottak előadásaik elején a kérdőív kitöltésére. A kiosztás előtt ismertettük a vizsgálat keretét, és kértük a hallgatók közreműködését. A kérdőív kitöltése nem volt kötelező, de senki sem utasította vissza a közreműködést. A résztvevő hallgatók és az érintett oktatók segítségét ezúttal is köszönjük. Mintavételünk ebben a populációban sem tekinthető reprezentatívnak, így eredményeink értékelésénél számos torzító hatást is figyelembe kellett vennünk.

A mintában szereplő populáció fontosabb paraméterei a következők. A mintát alkotó válaszadók háromnegyede (74,1%) nő, és egynegyede (25,1%) férfi. Sajnos nem volt lehetőségünk kiegyenlítettebb nemi megoszlású minta kialakítására, ezért ez is torzíthatja eredményeinket. Az életkori megoszlás [20,58] év közötti, az átlagéletkor 32,81 év, a minta szórása 7,84 év volt. A minta életkori megoszlásának hisztogramját a 4. ábra mutatja.



4. ábra A minta életkori megoszlásának hisztogramja

A válaszadók 26,4%-a egészségтанári képzésben (82 fő), 38,3% a mérnökkaron vett részt mérnök-, gépész-, vagy menedzserképzésben (119 fő), 33,8% pedig művelődési menedzser képzést végzett (105 fő) levelező tagozaton. Megoszlásuk kördiagramját az 5. ábra mutatja.



5. ábra A mintában szereplő hallgatók szakok szerinti megoszlása

Mintánk sajátosságai számos torzító hatást hordoznak magukban. Az iskolai végzettség, az életkor, a nem, a foglalkozás és az önkontroll mértékének kapcsolata számos korábban már elemzett kutatás témája is volt. Elemzésünk jelenlegi stádiumában azonban még csak bizonyos jelenségek meglétét, bizonyos pszichológiai és gazdasági változók kapcsolatát próbáljuk demonstrálni, így az iskolai végzettségből, nemi megoszlásból, az életkorból vagy a foglalkozásból fakadó különbségek részletes elemzésének csak egy későbbi, differenciáló céllal készült kutatásban lenne döntő jelentősége.

4.2 Az önkontroll kapcsolata a fogyasztási döntésekkel

4.2.1 A kutatási kérdés és operacionálizálása

Ahogy a 4.1.2 fejezetben már kifejtettük és megindokoltuk, az *1.kutatási kérdésünk* annak a vizsgálatára irányult, hogy *a megkérdezett fogyasztók mennyire észlelik kontrolláltnak saját fogyasztói magatartásukat, továbbá, hogy ez kapcsolatban van-e az önkontroll személyiségvonásával, illetve azzal, hogy mennyire törekszenek a pénzügyeik kontrollálására.*

A fogyasztói magatartásban megjelenő kontroll kérdését tehát ebben a vizsgálatban a „fogyasztás felett érzett kontroll” és a „megtakarítás felett érzett kontroll” vizsgálatára szűkítettük. Kutatási kérdésünket operacionálizáltan megfogalmazva, jelen vizsgálatban célunk az, hogy:

- Wahlund és Gunnarson (1996) munkájából adaptált fogyasztási és megtakarítási kontroll-indikátor mentén jellemezzük az általunk vizsgált populációt
- a kapott eredmények összevetése a pszichológiai önkontroll-skálákkal (Tangney, Baumeister és Boone 2004 – TBB- skála, Carver és White (1994) -féle BIS/BAS skála), abból a célból, hogy az önkontroll és a fogyasztási / pénzügyi kontroll együttjárását elemezhessük.

Ez a vizsgálat nem alkalmas annak eldöntésére (nem is célja), hogy a közgazdaságtan által alkalmazott axiómák jó közelítést nyújtanak-e nagyszámú fogyasztói döntés tendenciájának előrejelzéséhez. Az általunk vizsgált minta nagysága nem megfelelő annak eldöntéséhez sem, hogy a gyengébb kontroll következtében létrejövő „közgazdaságtani szempontból irracionális” magatartásformák következményei kiegyenlítik-e egymást piaci szinten.

Annyit kívántunk csupán vizsgálni, hogy a fogyasztási kontroll önjellemzése kapcsolatban van-e a pénzügyek felett érzett kontroll mértékével, illetve az önkontroll személyiségvonásával.

4.2.2 A kutatási hipotézisek kifejtése és operacionálizálása

A „fogyasztás felett érzett kontroll” és a „pénzügyek felett érzett kontroll” vizsgálatához Wahlund és Gunnarson (1996) mentális diszkontálással foglalkozó

tanulmányában használt mérőeszközt adaptáltuk. A fogyasztás felett érzett kontroll mérésére szolgáló állítások, Wahlund és Gunnarson (1996) vizsgálata nyomán, a következők:

- Hó végén gyakran kell barátoktól kölcsönkérnem vagy kiegészítő munkát vállalnom azért, mert abban a hónapban túl sokat költöttem.
- Gyakran vásárolok ötletszerűen, impulzusszerűen.
- Nehézségeim vannak a rendszeres takarékoskodásban.
- Gyorsan elköltöm a pénzt, amit a tárcámban tartok vagy ami a kártyámon elérhető.
- Néha sokat iszom, vagy túl sok gyógyszert szedek.

Megfigyelhető, hogy az állítások elutasítást igényelnek a kontroll érzetének kifejezéséhez. Feltevésünk szerint a „fogyasztói rövidlátás” szempontjai mentén kialakított leíró állítások elutasítása erősebb meggyőződést, tapasztalatot fejez ki. Megítélésünk szerint a nem racionális fogyasztási magatartás elutasítása jobb kifejezője lehet a fogyasztás felett érzett kontrollnak.

Fontos a rendszeres takarékoskodásra vonatkozó állítás megjelenítése is, ami a fogyasztói rövidlátás kapcsán vizsgált fogyasztási/megtakarítási egyensúllyal kapcsolatos információkat vonja be. Az eredeti vizsgálatától eltérően, az állításokat négyfokú skálán értékeltettük, és a kapott eredményeket indikátormutató kialakítására is felhasználtuk. A fenti válaszokból számított átlag a „*fogyasztási kontroll*” becslésére volt alkalmas.

A *pénzügyek felett érzett kontroll* közvetett mérésére szolgáló mérőeszközt szintén Wahlund és Gunnarson (1996) vizsgálatában használt állítások felhasználásával alakítottuk ki. Ez a következő öt elemből állt:

- Tájékozott vagyok pénzügyi és közgazdaságtani kérdésekben.
- *Nem érdekelnek a pénzügyi kérdések, és a saját pénzügyeimnek sem szentelek sok figyelmet.*
- Érdekelnek az új megtakarítási lehetőségek, szívesen gyűjtök róluk információt.
- Kézben tartom megtakarításaimat, és azok kamatoznak.
- Megítélésem szerint fontos nyilvántartást vezetni egy háztartás bevételeiről és kiadásairól (pl. egy füzetben).

A *pénzügyek felett érzett kontroll* esetében az a megkérdezett ért el magasabb értéket, aki a nagyobb pénzügyi kontrollt feltételező állításokat fogadta el magára nézve jellemzőnek. Itt már egy fordított állítás is található a válaszbeállítódás kiszűrése érdekében. Az állításokról szintén négyfokú skálán dönthették el a válaszadók, hogy az mennyire jellemző rájuk. A dőlt betűvel szedett állításra adott válaszokat fordított kódolással vettük figyelembe azért, hogy a végén egységes „*pénzügyi kontroll*” mutatót számolhassunk¹⁸¹.

Vizsgálatunkban az *önkontroll személyiséggel kapcsolatos aspektusának mérésre használt egyik eszköz* Tagney, Baumeister és Boone (2004) *önkontroll skálája*¹⁸² volt. A TBB-skála¹⁸³ (lásd. 4.2.1 melléklet) 36 állításból áll, melyben az egyes állítások kapcsán a vizsgálati személynek ötfokú Likert-skálán kell jeleznie, hogy az adott állítás milyen mértékben jellemző rá. A skála feldolgozása során, az egyes állításokra adott válaszokat összeadva kapjuk az adott személy *önkontroll skálán* elért pontszámát¹⁸⁴. Az elérhető minimális pontszám 36, a maximális pontszám pedig 180 pont. Tagney, Baumeister és Boone (2004) nem reprezentatív mintán végzett amerikai vizsgálataik során 114,47 és 102,66 átlagértékeket mértek, 18,81 és 18,19 szórás mellett. A skálára magyar mintára kialakított standardot nem találtunk, ezért az angol nyelvű kérdőív magyar fordítását használtuk, melynek érthetőségét egy kislétszámú próbalekérdőzés során teszteltük. A szerzők faktoranalízis segítségével öt alskálát alakítottak ki: az önfegyelem (1), a impulzivitás hiánya (2), az egészséges szokások (3), a munkaetika (4) és a megbízhatóság (5) alskáláját¹⁸⁵.

Az *önkontroll* mérésére használt másik mérőeszköz Carver és White (1994) skálája volt. Ez a mérőeszköz 20 állításból áll, amely Gray elméletét¹⁸⁶ négy faktoron keresztül tette közvetlenül vizsgálhatóvá. Olyan skálát próbáltak kialakítani, amely a BIS/BAS rendszer érzékenységet megkísérli megkülönböztetni a személy nap-mint-nap átélt tipikus tapasztalatától (lásd. 4.2.2 melléklet). Pl. az egyébként gyenge BIS rendszerrel rendelkező egyén is megtanulhatja elkerülni a szorongáskeltő szituációkat, ezért a nap-mint-nap átélt szorongásszintje nem biztos, hogy tükrözi a rendszer sérülékenységet. E szempontot szem előtt tartva alakult ki a következő struktúra.

¹⁸¹ A félreértések elkerülése érdekében a továbbiakban a fordított kódolású állítást úgy használjuk tovább, hogy: „Érdekelnek a pénzügyek és sok figyelmet szentelek a saját pénzügyeimnek”.

¹⁸² a könnyebb hivatkozás kedvéért gyakran TBB-skálának fogjuk a mérőeszköz elnevezését rövidíteni

¹⁸³ A skálának van egy rövidebb változata is, vizsgálatunkban a teljes változat használatát láttuk indokoltnak.

¹⁸⁴ A 2,3,4, 6, 8,9, 10,11,12,14, 16,17,19,20, 21,23,25,28,29,31,32,33,34, 35 állításokra adott válaszokat fordított pontozással kell az értékelésnél figyelembe venni (Tagney, Baumeister és Boone 2004)

¹⁸⁵ Mintánkból a fenti faktorstruktúrát reprodukálni nem sikerült, de az eredeti cikkben megadott faktorbesorolás alapján elemeztük mintánkat. A faktorstruktúra összetételét lásd 4.2.1. sz. melléklet. A faktorstruktúra forrása: <http://www.psy.fsu.edu/~baumeistertice/selfcontrolwith.pdf>, a letöltés időpontja 2007. február 10.

¹⁸⁶ Lásd. Gray elméletének leírását a 113. oldalon.

A BIS vagy büntetésre való érzékenységi skála egységes maradt, és olyan állításokból áll, amelyek az anticipált büntetésre adott reakciókat tartalmazzák. A BAS rendszert három alskálára bontották: egy skála méri az anticipált jutalmakkal kapcsolatos válaszkészséget (reward responsiveness scale), a másik skála egy drive-skála, ami a vágyott célok űzése iránti hajlandóságot mutatja, végül pedig egy örömkeresés (fun seeking) mutató, amely az új jutalmak iránti vágyat, és az új jutalmazó helyzetek keresése iránti vágyat jelzi (Carver és White 1994). Az egyes állításokra négyfokú Likert-skálán kell a tesztet kitöltő személynek azt kifejezni, hogy az adott állítás mennyire jellemző rá. Carver és White (1994) a skála kifejlesztés során a BIS skála esetében 19,99 átlagról (szórás 3,79), míg a BAS skálák esetében: jutalomra való válaszkészség esetében azt átlag 17,59 (szórás 2,14); a drive-skála esetében 12,05 az átlag (szórás 2,36); és az örömkeresés esetében 12,43-as átlagot tapasztaltak 2,26-os szórás mellett (N=732).

A kutatási kérdésünk alapján az alábbi hipotézisekkel élünk:

- 4.2.1 hipotézis: a fogyasztási kontroll esetében még ez a viszonylag homogén minta is jelentősen tagolt lesz, magas fogyasztási kontroll csak a minta egy kisebb hányadára lesz jellemző
- 4.2.2 hipotézis: a pénzügyi kontroll mentén is jelentős eltéréseket mutatnak a megkérdezettek, a magas megtakarítási kontroll csak a minta egy kisebb hányadát jellemzi majd
- 4.2.3 hipotézis: a fogyasztási kontroll és a pénzügyi kontroll korrelációban lesz egymással
- 4.2.4 hipotézis: a fogyasztási kontroll és a pénzügyi kontroll kimutatható kapcsolatban lesz az önkontroll skálákkal (Tagney, Baumeister és Boone (2004), valamint Carver és White (1994) esetében is).

4.2.3 A vizsgált változók leíró elemzése

A fogyasztási kontroll leíró elemzése

A megkérdezettek válaszait a fogyasztási kontroll mutatójának kialakításához *felhasznált állítások* gyakorisági megoszlása alapján kezdtük elemezni. Ennek részletező eredményei a 4.2.3 mellékletben található. Az egyes állításokra adott válaszok *összesített* gyakoriságának megoszlása a következőképpen alakult.

1. Táblázat A fogyasztási kontroll egyes állításaira adott válaszok paraméterei

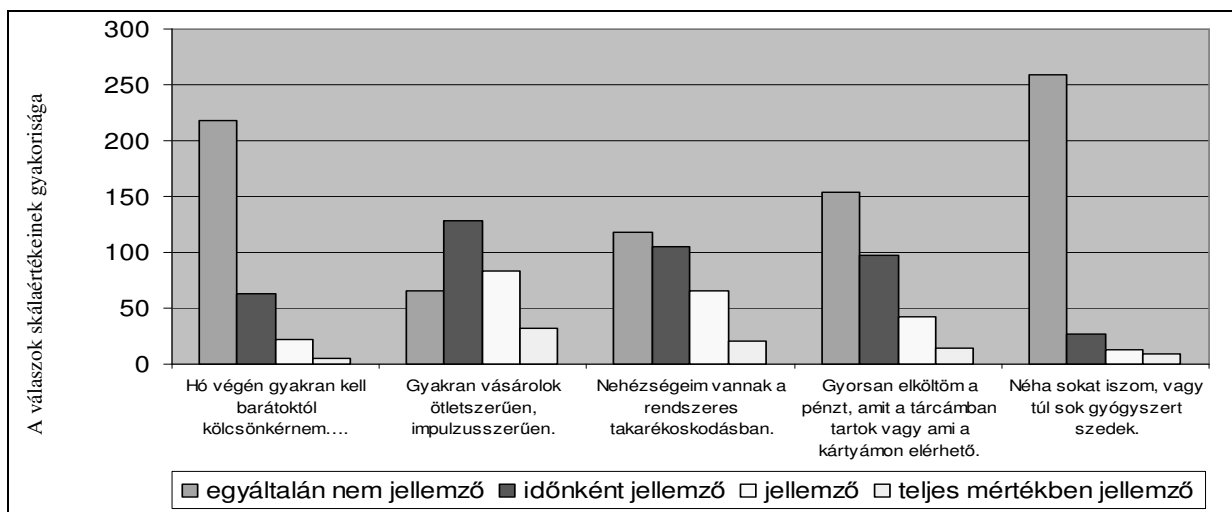
	Érvényes válaszok					Hiányzó válaszok	Összesen
	1	2	3	4	Összesen		
Hó végén gyakran kell barátoktól kölcsönkérnem vagy kiegészítő munkát vállalnom azért, mert abban a hónapban túl sokat költöttem.	218	63	22	5	308	3	311
Gyakran vásárolok ötletszerűen, impulzusszerűen.	65	128	83	32	308	3	311
Nehézségeim vannak a rendszeres takarékoskodásban.	118	105	65	20	308	3	311
Gyorsan elköltöm a pénzt, amit a tárcámban tartok vagy ami a kártyámon elérhető.	154	98	42	14	308	3	311
Néha sokat iszom, vagy túl sok gyógyszert szedek.	259	27	13	9	308	3	311

(1= egyáltalán nem jellemző, 2=időnként jellemző, 3 = jellemző, 4= teljes mértékben jellemző)

Az adatokból látható, hogy a megkérdezettek önmegítélése alapján az ötletszerű, impulzív vásárlás és a rendszeres takarékoskodás nehézségei tűntek leginkább jellemzőnek. A vizsgált mintában a gyógyszer- és italfogyasztás feletti kontroll hiányának elutasítása volt a legmarkánsabb.

A fenti tendenciák a fogyasztási kontroll állításaira adott válaszok gyakorisági eloszlásának hisztogramjában is tükröződik, amelyet a 6. ábrán mutatunk be.

6. ábra A fogyasztási kontroll állításaira adott válaszok gyakorisági eloszlása



Az egyes állításokra adott válaszok számtani átlagából kialakított *fogyasztási kontroll mutató* statisztikai jellemzőit a 2. táblázat tartalmazza.

2. Táblázat A fogyasztási kontroll változójának leíró statisztikai jellemzői

	N ¹⁸⁷	Minimum	Maximum	Átlag	Szórás
fogyasztási kontroll	308	1,00	3,80	1,7214	,5530
Érvényes N	308				

Ha a válaszadók teljes mértékben a neoklasszikus axiómáknak megfelelően kiviteleznék fogyasztási döntéseiket, akkor a fogyasztási kontroll értékének 1,00-nek kellene lennie. A fenti eredményből látható, hogy a fogyasztók önértékelése ehhez közelít, de teljesen mégsem egybe.

A minta eredményeinek jobb áttekinthetősége érdekében három kategóriába soroltuk a válaszadókat, erős fogyasztási kontroll (1,4449 alatti átlagértékek), átlagos (1,4449 és 1,9979 között) és gyenge fogyasztási kontroll (1,9979 felett).

Reprezentatív minta hiányában sajnos nem tudjuk megmondani, hogy a fenti értékek pl. egy reprezentatív magyar fogyasztói populáció átlagához képest hol helyezkednének el¹⁸⁸. Leginkább az valószínű, hogy egy magas fogyasztási kontrollal jellemezhető populáción belüli tagolódást alakítunk így ki. Azonban, a fogyasztási kontroll értékének adott populáción belüli megoszlása így is informatív lehet. Ez a 3. táblázat alapján a következőképpen alakult:

3. Táblázat A minta megoszlása a fogyasztási kontroll erősségének kategóriái szerint

		Gyakoriság	Százalék (teljes minta)	Százalék (érvényes válaszok)	Kumulatív százalék
Érvényes válaszok	erős fogyasztási kontroll	122	39,2	39,6	39,6
	átlagos	116	37,3	37,7	77,3
	gyenge fogyasztási kontroll	70	22,5	22,7	100,0
	Érvényes válaszok összesen	308	99,0	100,0	
Hiányzó		3	1,0		
Összesen		311	100,0		

Leginkább csak az erős fogyasztási kontrollal rendelkező válaszadókról mondható el az, hogy *megközelítően* a racionális választás elméletének megfelelően ítélik meg saját fogyasztási magatartásukat és határozottan elutasítják, hogy a fogyasztói rövidlátás bármelyik eleme is valamennyire jellemző lenne rájuk. Figyelemre méltó, hogy ez csak a minta 39,6% de az is figyelemre méltó, hogy vannak ilyen fogyasztók. Ezek a fogyasztók úgy ítélik meg

¹⁸⁷ az N az elemzésbe bevont elemek számát jelenti

¹⁸⁸ A 2.4 fejezetben ismertetett kutatások alapján valószínűsíthető, hogy egy életkorra és iskolai végzettségre reprezentatív mintában a fogyasztási kontroll magasabb lenne.

saját fogyasztói magatartásukat, hogy az összhangban van neoklasszikus megközelítés racionális választási elvével. De ez közel sem az összes fogyasztó.

A megkérdezettek 37,7%-a már kisebb nagyobb mértékű fogyasztási kontroll problémáról tett tanúbizonyságot. Kifejezett fogyasztói rövidlátást a minta 22,7%-a mutat, ez a négyfokú skála 2-es átlagértékétől számítható. Megállapítható, hogy a megkérdezettek egy meghatározó része elutasítja, hogy magatartására jellemző lenne a fogyasztói rövidlátás, egyötödére viszont - önértékelése alapján - *viszonylag* jellemzőnek tekinthető.

Ez azt mutatja, hogy a fogyasztási kontroll esetében a racionalitás igénye igen erős, amit a minta viszonylag magas iskolai végzettsége tovább erősíthetett (bár ez utóbbi állítást igazolni nem tudjuk). A fogyasztási kontroll átlagában a független mintás t-próba *nem mutatott szignifikáns különbséget*¹⁸⁹ sem nemek szerint, sem szakok szerint. A fogyasztási kontroll és az életkor között sem volt szignifikáns korreláció¹⁹⁰.

A pénzügyi kontroll leíró elemzése

A pénzügyi kontroll esetében a válaszok gyakorisági eloszlása az egyes állítások tekintetében a következőképpen alakult (lásd még 4.2.4 melléklet).

4. Táblázat A pénzügyi kontroll egyes állításaira adott válaszok gyakorisági megoszlása

	Érvényes válaszok					Hiányzó válaszok	Össze -sen
	1	2	3	4	Össze -sen		
Tájékozott vagyok pénzügyi és közgazdaságtani kérdésekben.	25	133	136	14	308	3	311
Erdekelnek a pénzügyi kérdések....	11	50	123	124	308	3	311
Érdekelnek az új megtakarítási lehetőségek....	33	102	128	45	308	3	311
Kézben tartom megtakarításaimat, és azok kamatoznak	41	78	131	57	307	4	311
Megítélésem szerint fontos nyilvántartást vezetni	69	99	90	50	308	3	311

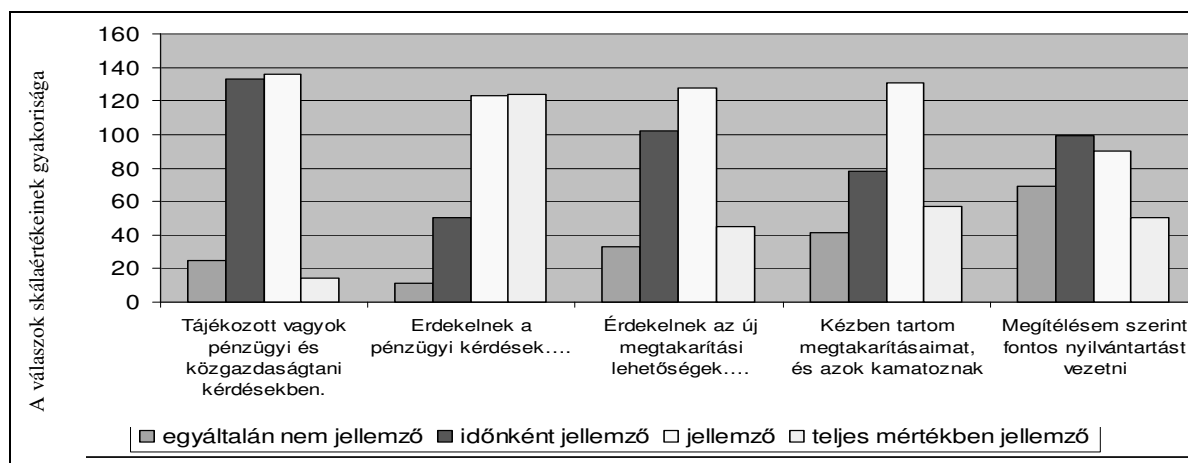
(1= egyáltalán nem jellemző, 2=időnként jellemző, 3 = jellemző, 4= teljes mértékben jellemző)

¹⁸⁹ Molnárné Dr. Kovács Judit opponensi véleményében megfogalmazott észrevételek alapján közöljük a statisztikai próbák szignifikanciájára vonatkozó eredményeket. Ez alapján *szignifikánsnak* a $p \leq 0,01$ alatti értékeket, *tendenciaszerűnek* pedig a 0,05 és 0,01 közötti értékeket tekintjük. A nem szignifikáns vizsgálatok *p* értékét nem írjuk ki. Az értékes észrevételt ezúton is köszönjük.

¹⁹⁰ Egyetértünk Molnárné Dr. Kovács Judit észrevételével, aki szerint ebből az eredményből még nem lehet megalapozott elméleti következtetéseket levonni, mert a mintánk életkori összetétel szempontjából nem reprezentatív. De a racionális addikció elméletének egyik kritikus pontját jelezheti ez az eredmény.

A racionális választás elméletének itt a 4,00 válasz lenne leginkább megfelelő, az adatok megoszlása már az első pillantásra mutatja, hogy közel sem ez a helyzet. Összességében kijelenthető, hogy a megkérdezettek köztes válaszadási tendenciát mutatnak, és viszonylag ritkábban fordul elő az, hogy „egyáltalán nem jellemzőnek” vagy „teljes mértékben jellemzőnek” ítéljenek egy-egy megtakarítási döntéssel összefüggő kijelentést. A 8. ábrán látható hisztogram tovább erősíti ezt a képet.

7. ábra A pénzügyi kontroll egyes állításaira adott válaszok gyakorisági megoszlásának grafikus ábrázolása



A pénzügyi kontroll mutatójának kalkulálásához az egyes állítások számtani átlagát vettük. Az 5. táblázat tartalmazza az így kapott változói statisztikai jellemzőit.

5. Táblázat A pénzügyi kontroll leíró statisztikai jellemzői

	N	Minimum	Maximum	Átlag	Szórás
pénzügyi kontroll	307	1,00	4,00	2,6554	,5473
Érvényes N	307				

Látható, némileg meglepetésre, hogy fogyasztási kontrollhoz viszonyítva a pénzügyi kontroll észlelt mértéke jobban elmarad a neoklasszikus axiómák alapján (el)várható (4,00-es) értéktől¹⁹¹. Azonban, reprezentatív mintából származó standardok hiányában itt sem tudjuk pontosan megmondani azt, hogy egy (életkorra, nemre, iskolai végzettségre) reprezentatív magyar fogyasztói populáció értékéhez képest ez az érték alacsonynak vagy magasnak számít-e.

Azonban, a minta finomabb leírása érdekében, a pénzügyi kontroll átlaga és szórása alapján a megkérdezetteket a következő csoportokra bontottuk. A 2,3818 alatti értéket elérő

¹⁹¹ A fogyasztási kontroll esetében a számszerű eltérés 0,7214 volt a neoklasszikus axiómákra épülő előrejelzéshez képest, míg a megtakarítási kontroll esetében ez az érték 1,3446.

vizsgálati személyeket gyenge, a 2,3818-2,9291 közötti értéket elérő válaszadókat átlagos, 2,9291 felett pedig erős pénzügyi kontrollal rendelkezőknek minősíthetjük. A minta megoszlása a következőképpen alakult.

6. Táblázat A minta megoszlása a pénzügyi kontroll szintje szerint

		Gyakoriság	Százalék (teljes minta)	Százalék (érvényes válaszok)	Kumulatív százalék
Érvényes válaszok	alacsony kontroll	73	23,5	23,8	23,8
	átlagos kontroll	132	42,4	43,0	66,8
	erős kontroll	102	32,8	33,2	100,0
	Összesen (érvényes válaszok)	307	98,7	100,0	
Hiányzó		4	1,3		
Összesen		311	100,0		

Világosan látszik, a neoklasszikus axiómáknak leginkább megfelelő válaszadók itt is, a fogyasztási kontrollhoz hasonlóan, csak a minta egyharmadát teszik ki. A válaszok elemzése alapján kijelenthető, hogy az „átlagosnak” vagy „alacsonynak” tekintett pénzügyi kontroll már kisebb – nagyobb mértékű problémákat jelezhet a fogyasztó kontrollfolyamataiban, továbbá a megtakarítási döntések előkészítése során észlelt racionalitásban is.

A férfiak és a nők között a pénzügyi kontroll átlagában a független mintás t-próba nem mutatott szignifikáns különbséget. A többszempontú varianciaanalízis sem a nemre, sem a szakra, sem pedig a kettő kölcsönhatásában nem mutat kapcsolatot a pénzügyi kontrollra nézve. A pénzügyi kontroll és az életkor között sincs szignifikáns mértékű korreláció¹⁹².

A *fogyasztási kontroll és a pénzügyi kontroll* mutatói igen szignifikáns, közepesen negatív korrelációban van egymással, ami figyelembe véve a skálák ellentétes irányát, azt jelenti, hogy a gyenge fogyasztási kontroll gyenge pénzügyi kontrollal jár együtt és fordítva. Ez pozitív eredmény a mérőeszközök validitására nézve is.

7. Táblázat A fogyasztási kontroll és a pénzügyi kontroll közötti korreláció

		pénzügyi kontroll
fogyasztási kontroll	Pearson-féle korreláció	-,419
	Szignifikanciaszint . (kétoldali)	,000**
	N	307

** A korreláció szignifikáns (kétoldali)

Megállapítható tehát, hogy a 4.2.1, 4.2.2 és 4.2.3 hipotéziseknek megfelelő eredményeket kaptunk. Tehát, megtartható a 4.2.1 hipotézis, mert a fogyasztási kontroll jelentősen tagoltnak

¹⁹² Ez némileg meglepő, de egy életkorra jobban reprezentatív mintán elképzelhető, hogy ilyen különbségek kimutathatóak lennének.

bizonyult, és a magas, neoklasszikus axiómáknak megfelelő szintű fogyasztási kontrollt a minta kisebb, de azért viszonylag jelentős hányada (39,6%) mutatott.

A 4.2.2 hipotézis, vagyis a pénzügyi kontroll mentén még ennél is jelentősebb eltéréseket találtunk, erős pénzügyi kontrollal csak a minta 33,2%-a volt jellemezhető, de még ők is nehezen érik el a neoklasszikus axiómák alapján várható mértéket.

A 4.2.3 hipotézis is teljesült, vagyis a fogyasztási kontroll és a pénzügyi kontroll szignifikáns korrelációban áll egymással, ami a mérőeszközeink validitásának is jó indikátora.

A 4.2.4 hipotézis, tehát a vizsgált változók közötti összefüggések elemzése előtt azonban érdemes bemutatni a vizsgálatban használt önkontroll-skálák mentén kapott eredményeket is.

A vizsgált populáció jellemzése a TBB-skála mentén

A vizsgált populációban a Tagney, Baumeister és Boone (2004) önkontroll skálájának magyar változata alapján a 8. táblázatban látható eredményeket kaptuk¹⁹³.

8. Táblázat A vizsgált populáció jellemzése a TBB-skálán elért pontszámok alapján

	N	Minimum	Maximum	Átlag	Szórás
Baumeister-féle önkontroll skála	303	70	175	127,50	13,62
Érvényes N	303				

A 8. táblázatból látható, hogy 303 személy töltötte ki az önkontroll kérdőívet értékelhető formában. A válaszok intervalluma [70, 175] a skálapontszámok átlaga 127,5¹⁹⁴, a mintában tapasztalt szórás 13,62. A bevezetőben említettük, hogy Tagney, Baumeister és Boone (2004) faktoranalízis segítségével öt háttérváltozóra bontotta a teljes skála eredményét. A mintánkból kapott adatok érvényességét e bontás alapján a 9. táblázatban látható adatok szerint jellemezhetjük.

¹⁹³ Prof. Dr. Hofmeister-Tóth Ágnes bírálatában jelezte, hogy az önkitaltós kérdőívek eredményeit érdemes fenntartásokkal kezelni. Ezzel maximálisan egyetértünk, a „szociális kíváncsiság” tényezője minden önkitaltós mérőeszköz esetében komoly módszertani problémákat okoz. A válaszadók azonban többnyire következesek ezekben az esetekben is. A professzor asszony felvetette azt a kérdést, hogy a „Néha sokat iszom, vagy túl sok gyógyszert szedek.” állításra, mivel az két helyen is szerepelt (a fogyasztási kontroll és a TBB-skála elemeként is) mennyire egybehangzó válaszok születtek. A statisztikai elemzés nem lehet teljesen megbízható, mert az egyik állításra négyfokú, a másikra ötfokú skálán választak a megkérdezettek, de a szélső és a köztes válaszok újrakódolása után igen szignifikáns és erős (0,942) korrelációt találtunk. Az értékes javaslatot köszönjük!

¹⁹⁴ Az amerikai értékeknél vizsgálatunk átlaga jóval magasabb, ott 114,47 és 102,66-os értékeket mértek. Mintánk viszont homogénebbnek tekinthető, mert az amerikai mintában tapasztalt szórás viszont magasabb volt (18,81 és 18,19). Miután egyik vizsgálat sem tekinthető reprezentatívnak, az összehasonlításakor kapott eredmények inkább tájékoztató jellegűek.

9. Táblázat A TBB-skála egyes faktoraira kapott Cronbach- α értékek

Faktorok	Beszámított állítások	Cronbach- α
Önfegyelem	1,2,3,9,10,17,19,24,29,30,31,	0,6867
Nem-impulzivitás	4,5,11,12,20,21,25,32,33,34	0,5906
Egészséges szokások	6,13,14,22,26,27,35	0,4842
Munkaetika	8,16,23,28	0,2968
Megbízhatóság	7,15,18,36	0,6015

A későbbi elemzés során érdemes figyelembe venni, hogy az „egészséges szokások” és a „munkaetika” faktorok α -értéke viszonylag alacsony, tehát az itt mért állítások együttjárása, a magyar mintában (!) viszonylag alacsony.

Az egyszempontos varianciaanalízis eredményei alapján, a megkérdezettek nemek szerinti bontásában egyedül a megbízhatóság megítélése esetében volt jelentős különbség: a férfiak szignifikánsan (0,000) kevésbé értékelték önmagukat megbízhatónak (lásd. 4.2.5 melléklet).

A szakok szerinti bontásban három csoportot képeztünk a mintából. Az 1. csoportba az egészségtanári képzésben, a 2. csoportba a mérnökkaron mérnök, gépész illetve élelmiszeripari menedzser képzésben résztvevőket soroltuk, a 3. csoportba pedig a művelődési menedzser képzésben résztvevőket soroltuk. Az önkontroll-pontszámok átlaga a három csoportban a következőképpen alakult:

10. Táblázat Az önkontroll skála pontszámainak átlaga a szakok csoportosítása szerint

összevont szak	átlag	N	szórás
egészségtan	128,61	79	12,51
élelmiszeripari mérnök, menedzser	128,86	117	13,96
művelődési menedzser	125,01	102	13,48
Összes	127,48	298	13,50

A művelődési menedzserek körében mért alacsonyabb átlag a 2. csoporthoz képest tendenciaszerű. A szakok esetében a TBB-skála faktora mentén egyedül az önfegyelem átlag mentén mutatkozott tendenciaszerű (0,023), de viszonylag gyenge magyarázó erővel bíró eltérés, az élelmiszeripari mérnökök esetében (lásd. 4.2.6 melléklet).

A vizsgált populáció leírása a BIS/BAS skála mentén

A mintánkban a BIS/BAS skála négy faktora mentén az alábbi eredményeket kaptunk. Először a tesztben kialakított skálák megbízhatóságának mérésére kiszámoltuk a Cronbach- α értékeket.

11. Táblázat A BIS/BAS skála négy faktorára számított Cronbach- α értékek összevetése átlaga és szórása a vizsgált populációban, valamint Carver és White (1994) publikációjában

Faktor	Állítások	Cronbach- α magyar minta	Cronbach- α Carver és White (1994)
BIS büntetésre való érzékenység	1-7	0,5680	0,74
BAS válaszkészség a jutalomra	8-12	0,6998	0,73
BAS célorientáltság	13-16	0,7586	0,76
BAS örömkeresés	17-20	0,7485	0,66

A skálák megbízhatóságának különbségeiben szerepet játszhat az eltérő kulturális háttér is. E tényező valódi jelentőségének felméréséhez azonban további vizsgálatokra lenne szükség.

A 12. táblázat mutatja a BIS/BAS skála négy faktora mentén általunk mért értékek összevetését a Carver és White (1994) tanulmányában publikált eredményekkel.

12. Táblázat A BIS/BAS skála négy faktorának átlaga és szórása a vizsgált populációban, valamint Carver és White (1994) publikációjában

	N	Minimum	Maximum	átlag	szórás	Carver és White (1994) átlag (szórás)
BIS büntetésre való érzékenység	305	12,00	28,00	21,0426	2,9067	19,99 (3,79)
BAS válaszkészség jutalomra	305	9,00	20,00	18,2262	1,9240	17,59 (2,14)
BAS célorientáltság	305	4,00	16,00	11,6689	2,3839	12,05 (2,36)
BAS örömkeresés	305	4,00	16,00	10,5770	2,5549	12,43 (2,26)
Érvényes N	305					

Az adatok elemzése alapján megállapítható, hogy a magyarok a büntetésre való érzékenységben (vagyis a BIS skálán), míg az amerikaiak a BAS skála minden alskálájában magasabb pontszámot értek el¹⁹⁵.

¹⁹⁵ Elképzelhető, hogy a magyarok mentalitásának részeként számontartott pesszimizmus innen eredeztethető?

A továbbiakban azt néztük meg, hogy a négy faktor mentén van-e különbség életkori és nemi bontásban. A nemek esetében a következő eredményeket kaptuk.

13. Táblázat A BIS/BAS skála faktorainak nemek szerinti bontása az átlag és a szórás tekintetében

		N	Átlag	Szórás	Std. hiba
büntetésre való érzékenység	férfi	76	19,57	2,61	0,30
	nő	227	21,54	2,84	0,19
	Összes	303	21,05	2,91	0,17
válaszkészség jutalomra	férfi	76	17,68	2,17	0,25
	nő	227	18,42	1,77	0,12
	Összes	303	18,24	1,90	0,11
célorientáltság	férfi	76	11,89	2,15	0,25
	nő	227	11,58	2,46	0,16
	Összes	303	11,66	2,38	0,14
örömkeresés	férfi	76	10,51	2,51	0,29
	nő	227	10,59	2,58	0,17
	Összes	303	10,57	2,55	0,15

A táblázatban található átlagok különbsége két faktor esetében (a büntetésre való érzékenység és a válaszkészség a jutalomra) tűnt jelentősnek, mely eltérés szignifikánságának ellenőrzésére egyszempontos varianciaanalízist végeztünk. Ennek eredményét a 14. táblázat tartalmazza.

14. Táblázat A BIS/BAS skála faktorainak nemek szerinti bontására végzett egyszempontos varianciaanalízis eredménye

ANOVA

		Eltérésnégyzetek összege	df	Átlagos négyzetösszeg	F	Szig.
büntetésre való érzékenység	Csoportok között	222,330	1	222,330	28,684	,000
	Csoportokon belül	2333,023	301	7,751		
	Összes	2555,353	302			
válaszkészség jutalomra	Csoportok között	31,069	1	31,069	8,791	,003
	Csoportokon belül	1063,822	301	3,534		
	Összes	1094,891	302			
célorientáltság	Csoportok között	5,587	1	5,587	,983	,322
	Csoportokon belül	1710,400	301	5,682		
	Összes	1715,987	302			
örömkeresés	Csoportok között	,339	1	,339	,052	,820
	Csoportokon belül	1969,886	301	6,544		
	Összes	1970,224	302			

Ahogy a fenti táblázatokból is látható, a BIS tehát a büntetésre való érzékenység, és a jutalomra való válaszkészséget szignifikánsan (0,000 és 0,003) befolyásolja a nem.

Megvizsgáltuk még a BIS/BAS skála faktorai és az életkor közötti korrelációt is, melynek eredményét a 15. táblázat tartalmazza.

15. Táblázat Az életkor szempontjából a BIS/BAS skála faktorai a következő képet nyújtják.

		büntetésre való érzékenység	válaszkészség jutalomra	célorientáltság	örömkeresés
Életkor	Pearson –féle korreláció	-0,027	-0,149	-0,084	-0,076
	Szignifikanciaszint (kétoldali)	0,652	0,011	0,153	0,194
	N	290	290	290	290

Az életkor a jutalomra való válaszkészséggel mutat enyhe, de szignifikánsan (0,011) negatív korrelációt, vagyis az életkor növekedésével enyhén, de szignifikánsan a csökken az anticipált jutalmakra való reagálás készsége. A továbbiakban az eddig leíró módon bemutatott változók közti összefüggéseket elemezzük.

4.2.4 A vizsgált változók közötti összefüggések elemzése

A fogyasztási és a pénzügyi kontroll elemzése a TBB-skála mentén

A *fogyasztási kontroll* és a TBB-skála kapcsolatát egyszempontos varianciaanalízissel vizsgáltuk. Az alábbi táblázatok az erős, átlagos és gyenge fogyasztási kontrollal rendelkező csoportok önkontroll-pontszámainak átlagát, illetve varianciaanalízisét mutatják.

16. Táblázat Az erős, átlagos és gyenge fogyasztási kontrollal rendelkező csoportok TBB-pontszámainak statisztikai jellemzése és varianciaanalízise

	N	Átlag	Szórás	std. hiba	95% konfidenciaintervallum az átlagra		Mini- mum	Maxi- mum
					alsó érték	felső érték		
erős fogyasztási kontroll	118	132,03	12,93	1,19	129,68	134,39	103	161
átlagos	112	126,61	12,34	1,17	124,30	128,92	94	175
gyenge fogyasztási kontroll	70	121,46	13,73	1,64	118,18	124,73	70	148
Összes	300	127,54	13,51	0,78	126,01	129,07	70	175

ANOVA – TBB-skála összesítve

	Eltérésnégyzetek összege	df	Átlagos négyzetösszeg	F	Szig.
Csoportok közötti	5070,570	2	2535,285	15,220	,000
Csoportokon belüli	49473,950	297	166,579		
Összes	54544,520	299			

A *fogyasztási kontroll* és a *TBB-skálán mért önkontrollszint* közötti kapcsolatot vizsgálva az egyszempontos varianciaanalízis szignifikáns (0,000) különbséget jelez a három vizsgált csoport között. Az átlagok elemzése megmutatja, hogy az alacsony, az átlagos és a magas fogyasztási kontrollal rendelkező csoportok hasonló pontszámokat mutatnak az önkontroll skála tekintetében is.

A *pénzügyi kontroll* és a *TBB-skála* kapcsolatát szintén egyszempontos varianciaanalízissel vizsgáltuk. Az alábbi táblázatok az erős, átlagos és gyenge pénzügyi kontrollal rendelkező csoportok önkontroll-pontszámainak átlagát, illetve varianciaanalízisét mutatják.

17. Táblázat Az erős, átlagos és gyenge pénzügyi kontrollal rendelkező csoportok önkontroll-pontszámainak statisztikai jellemzése és varianciaanalízise

	N	Átlag	Szórás	Std. hiba	95% konfidencia-intervallum az átlagra		Minimum	Maximum
					alsó érték	felső érték		
gyenge pü.kontroll	72	122,82	14,90	1,76	119,32	126,32	70	148
átlagos kontroll	128	126,93	13,03	1,15	124,65	129,21	96	175
erős kontroll	99	131,67	11,86	1,19	129,30	134,03	103	161
Összesen	299	127,51	13,52	0,78	125,97	129,05	70	175

ANOVA – TBB-skála összesítve

	Eltérésnégyzetek összege	df	Átlagos négyzetösszeg	F	Szig.
Csoportok közötti	3337,709	2	1668,855	9,664	,000
Csoportokon belüli	51117,020	296	172,693		
Összesen	54454,729	298			

A pénzügyi kontroll esetében is szignifikáns (0,000) eredményként azt kaptuk, hogy a magasabb pénzügyi kontrollal rendelkező csoportok szignifikánsan magasabb pontszámot értek el az önkontroll skálán is.

Hasonló módon, egyszempontos varianciaanalízist végeztünk a fogyasztási kontroll alapján kialakított csoportok és a *TBB-skála skála faktorai* alapján is. Ennek részletes eredményeit a 4.2.7 melléklet tartalmazza. Összegezve e vizsgálat eredményeit, megállapítottuk, hogy a magasabb fogyasztási kontrollal rendelkező csoportok az önkontroll skála minden faktora (önfegyelem, nem impulzivitás, egészséges szokások, munkaetika, megbízhatóság) esetében szignifikáns mértékben nagyobb pontszámot értek el.

A pénzügyi kontroll esetében is közel hasonló eredményeket kaptunk (lásd. 4.2.8 melléklet), azzal a lényeges különbséggel, hogy az „impulzivitás hiánya” faktor eredménye az alacsony és a közepes pénzügyi kontroll esetében közel azonos és alacsonyabb, míg az erős pénzügyi

kontroll esetében magasabb átlagot mutatott. Minden más faktor esetében maradéktalanul teljesült az, hogy a magasabb pénzügyi kontroll magasabb önkontroll-pontszámmal járt együtt.

Megállapítható tehát, hogy a 4.2.4 hipotézis teljesült a Tagney, Baumeister és Boone-skálára, vagyis a fogyasztási kontroll és a pénzügyi kontroll kimutatható kapcsolatban van az ezen a skálán mért önkontroll-értékkel.

A fogyasztási és a pénzügyi kontroll elemzése a BIS/BAS skála mentén

A fogyasztási kontroll és a BIS/BAS skála kapcsolatának vizsgálatára végzett egyszempontos varianciavizsgálat eredményét a 4.2.9 melléklet mutatja. Ebből megállapítható, hogy a fogyasztási kontroll esetében egyedül az „örömkeresés” mutat szignifikáns (0,000) eltérést a három csoport esetében, ahol is a gyenge fogyasztási kontrollal rendelkezők mutatják a legnagyobb hajlandóságot az örömkeresésre. Ez összhangban van a fogyasztói rövidlátás önkontroll elméleteivel, amelyekben a gyenge fogyasztási kontrollal rendelkező fogyasztók nagyobb csábíthatóságát feltételezik.

*A pénzügyi kontroll és a BIS/BAS skála kapcsolatára végzett egyszempontos varianciaanalízis eredményeit a 4.2.10 melléklet tartalmazza. A pénzügyi kontroll alapján kialakított csoportok eltérései a „büntetésre való érzékenység” mentén tendenciaszerűek (0,024), de az eredmények ellentmondásosak. Az átlagos kontrollal rendelkező csoport érzékeny legkevésbé a büntetésre, míg az alacsony és a magas kontrollal rendelkezők esetében ez az érzékenység kifejezettebb. Valószínű, hogy a magyarázat az lehet, hogy a gyenge pénzügyi kontrollal rendelkezők a rövidtávú, míg az erős pénzügyi kontrollal rendelkezők a hosszútávú jutalom *elmaradására*¹⁹⁶ érzékenyek. A pontos mechanizmus tisztázása azonban további vizsgálatokat igényelne.*

Megállapítható, hogy a 4.2.4 hipotézis a BIS/BAS skálára nem teljesült, vagyis a fogyasztási kontroll és a pénzügyi kontroll nem áll kimutathatóan szoros kapcsolatban a BIS/BAS skálán mért értékekkel. Ennek a meglepő eredménynek a megértése érdekében a TBB-skála és a BIS/BAS skála kapcsolatát tovább elemeztük.

¹⁹⁶ vö. Skinner behaviorista elméletével, ahol a jutalom elmaradása a büntetés egyik formája.

A két pszichológiai skála összehasonlító elemzése

Azért, hogy a két általunk használt skála összevethető legyen, „közös nevezőre” kellett hoznunk a két skálát. A helyzetet az bonyolította, hogy a BIS/BAS skála közvetlenül nem méri az önkontrollt, csak olyan faktorokat használ, amelyek (elvileg) kapcsolatban állnak az önkontroll mértékével. A „közös nevezőre hozás” érdekében mindkét skála eredményeit át kellett transzformálnunk.

A TBB-skála esetében, első lépésként, a minta átlagának és szórásának ismeretében a 18. táblázatban látható 7-fokú skála intervallumait használva újrakódoltuk a kapott eredményeket.

18. Táblázat A TBB-skála szerinti önkontroll pontszámok kategorizálása

1	2	3	4	5	6	7
igen alacsony	alacsony	átlag alatti	átlagos	átlag feletti	magas	igen magas
-93,4	93,5-107,0	107,1-120,6	120,7-134,2	134,3-147,8	147,9-161,4	161,5-

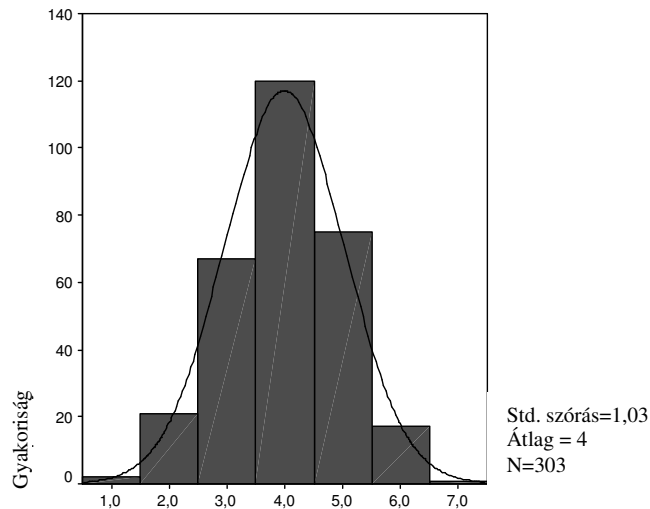
Az kialakított kategóriákban a TBB-skála mentén a mintánk gyakorisági megoszlása a 19. táblázatban látható módon alakult.

19. Táblázat A TBB-skála alapján kialakított önkontroll kategóriák gyakorisági eloszlása

		Gyakoriság	Százalék (teljes minta)	Százalék (érvényes válaszok)	Kumulatív százalék
Érvényes válaszok	1,00	2	,6	,7	,7
	2,00	21	6,8	6,9	7,6
	3,00	67	21,5	22,1	29,7
	4,00	120	38,6	39,6	69,3
	5,00	75	24,1	24,8	94,1
	6,00	17	5,5	5,6	99,7
	7,00	1	,3	,3	100,0
	Összesen	303	97,4	100,0	
Hiányzó válaszok		8	2,6		
Összesen		311	100,0		

A fenti eredményeket a 8. ábra hisztogram formájában mutatja.

8. ábra A TBB-skála alapján kialakított önkontroll kategóriák hisztogramja



Látható, hogy a vizsgált populáció 86,5%-a az átlag alatti, átlagos és az átlag feletti tartományban helyezkedik el, az igen alacsony (6,9%) és az igen magas (5,6%) kategória gyakorisága viszonylag ritka. Sajnos nem rendelkezünk reprezentatív mintából származó eredményekkel, de valószínűsíthető, hogy ebben a képből annak is szerepe van, hogy a mintában szereplő személyek felsőfokú képzésben vettek részt. Ahogy már korábban jeleztük, ez a kapott eredményeket torzíthatja.

A BIS/BAS skála alapján az önkontroll szintjét csak becsülni tudjuk, hiszen az *e* változó közvetlen mérésére nem alkalmas. Ehhez az alábbi képletet alakítottuk ki:

$$BIS / BAS_{\text{önkontroll}} = \frac{(\sum BIS) / 7}{(\sum BAS) / 13}$$

Feltevésünk szerint minél nagyobb a BIS átlagának aránya a BAS átlagához képest, annál inkább képes a személy a viselkedéses gátló folyamatainak aktiválásával a kísértést jelentő ingereknek ellenállni. Ugyanakkor, ha a BIS átlagának aránya túlságosan magas a BAS átlagához képest, akkor az a túlzott önkontroll hátrányainak pl. a spontaneitás hiányának következményeivel járhat együtt. A fenti képlet mindkét tendencia kifejezésére alkalmas lehet. Ez Gray koncepciójával összhangban van, de validitásvizsgálatot nem végeztünk erre a hipotézisre, így a most következő adatok inkább csak tájékoztató jellegűek.

Az ilyen módon becsült önkontroll-pontszámmal dolgoztunk tovább. Az így kapott önkontroll változó statisztikai jellemzőit a 20. táblázat tartalmazza.

20. Táblázat Az önkontroll szintjének BIS/BAS skála alapján történő becslésének leíró statisztikai adatai és átkódolása

Leíró adatok

	N	Minimum	Maximum	Átlag	Szórás
BIS_BAS	305	,52	1,75	,9808	,1804
Érvényes N	305				

Az így kapott eredmény más léptékű skálán van, mint a TBB-skálából származó adatok. A két skála közvetlen összevethetősége érdekében ezeket az eredményeket is újrakódoltuk, a 21. táblázatban látható kategóriarendszer alapján.

21. Táblázat Az önkontroll szintjének BIS/BAS skála alapján történő becslésének újrakódolása

1	2	3	4	5	6	7
igen alacsony	alacsony	átlag alatti	átlagos	átlag feletti	magas	igen magas
0,53 alatt	0,53-0,71	0,71-0,89	0,89-1,07	1,07-1,25	1,25-1,43	1,43 felett

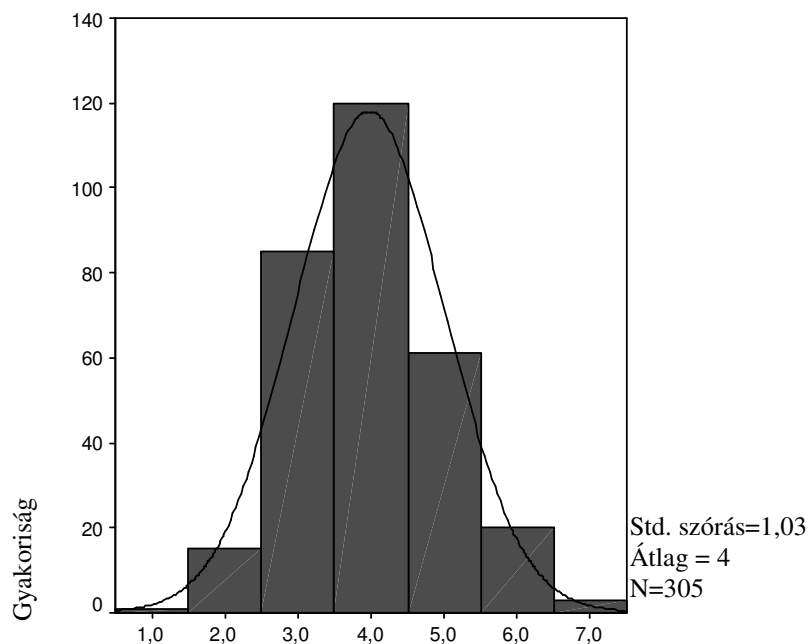
Az így feldolgozott eredményeket, vagyis a BIS/BAS skála alapján becsült önkontroll-pontszám kategóriák gyakorisági megoszlását a 22. táblázat tartalmazza.

22. Táblázat A BIS/BAS skála alapján becsült önkontrollszintek gyakorisági megoszlása

		Gyakoriság	Százalék (teljes minta)	Százalék (érvényes válaszok)	Kumulatív százalék
Érvényes válaszok	1,00	1	,3	,3	,3
	2,00	15	4,8	4,9	5,2
	3,00	85	27,3	27,9	33,1
	4,00	120	38,6	39,3	72,5
	5,00	61	19,6	20,0	92,5
	6,00	20	6,4	6,6	99,0
	7,00	3	1,0	1,0	100,0
	Összesen	305	98,1	100,0	
Hiányzó válaszok		6	1,9		
Összesen		311	100,0		

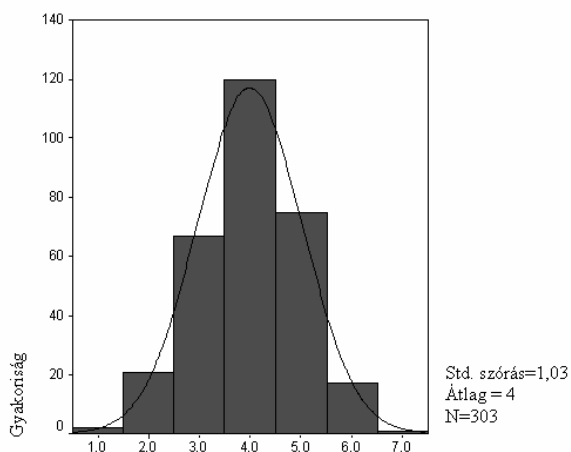
A kapott gyakorisági eloszlás hisztogramja a következőképpen alakult:

9. ábra A BIS/BAS-skála alapján becsült önkontroll kategóriák hisztogramja

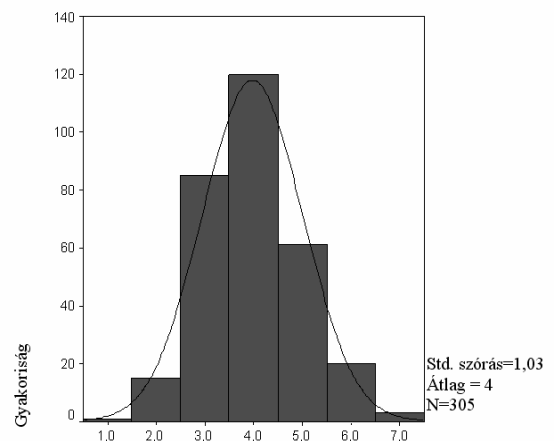


A két önkontroll koncepció szerinti besorolás között nincs szignifikáns korreláció a Spearmen-féle rangkorrelációs számítás alapján. De az eredeti pontszámok közötti Pearson-féle korreláció sem szignifikáns. A χ^2 -próba viszont szignifikáns különbséget (0,000) jelez a két változó gyakorisága eloszlása között. Ha két változó „közös nevezőre hozott” gyakorisági eloszlását összehasonlítjuk akkor a különbség szembeszökő.

10. ábra TBB-skálán alapuló gyakorisági eloszlás



11. ábra BIS/BAS skálán alapuló gyakorisági eloszlás



Látható, hogy a BIS/BAS skála alapján a legnagyobb eltérések az átlag alatti és az átlag feletti önkontroll mérésében van. A Baumeister-skála esetében az átlag feletti önkontrollal

rendelkezők aránya nagyobb, míg a Gray koncepciója alapján következtetett önkontroll szint, az átlag alatti önkontrollal rendelkezők arányát mutatja nagyobbak.

Vizsgálatunkban a TBB-skála validitása bizonyult jobbnak a fogyasztási kontroll vizsgálata alapján. A BIS/BAS skála validitását nem vonjuk kétségbe, viszont adataink alapján valószínűnek tartjuk, hogy e skála további finomítására van szükség ahhoz, hogy az önkontrollszint mérésére közvetlenül is alkalmas legyen.

4.2.5 A fogyasztási és a pénzügyi kontroll vizsgálatának értékelése

A fogyasztási és pénzügyi kontroll mérése szolgáló skálák közgazdaságtani validitását az az eredmény mutatja leginkább, hogy a két mutató között igen szignifikáns, közepes mértékben negatív korrelációt találtunk mintánkban. Ez értelmezhető úgy is, hogy a fogyasztásban tapasztalható gyakoribb „kontrollvesztés” a megtakarítások kézbentartásának kisebb igényével jár együtt.

Figyelemre méltó, hogy mintánk 39,6%-a úgy ítélte meg fogyasztási szokásait, hogy az összhangban volt a neoklasszikus megközelítés racionális választási modelljével. Azonban az is lényeges információ, hogy a felsőfokú tanulmányaikat végző, felnőttkorú megkérdezettek fennmaradó része (60,4%) csak többé-kevésbé a racionális választás elvének megfelelő fogyasztási szokásokról tesz tanúbizonyságot. Látható volt, hogy a fogyasztási kontroll esetében a racionalitás igénye igen erős¹⁹⁷. A neoklasszikus axiómáknak leginkább megfelelő válaszadók a pénzügyi kontroll esetében is a minta egyharmadát (33,2%) teszik ki. Elemzésünk szerint az átlagos vagy alacsony pénzügyi kontroll már nagyobb mértékű problémákat jelezhet a fogyasztó racionalitásában.

Felhívjuk a figyelmet arra, hogy itt nem információfeldolgozási torzításokról van szó, vagyis eredményeink kívül esnek a korlátozott racionalitás elméletének hatókörén. A fogyasztási és pénzügyi kontroll zömében olyan motivációs tendenciákat, viselkedési patterneket mér, amelyek a fogyasztás közben megtapasztalt kisebb-nagyobb mértékű kontrollvesztésre és a megtakarítások kézbentartásának motivációjára utalhatnak. Eredményeink azt mutatják, hogy még a magasan kvalifikált alanyok is jelentős különbségeket mutathatnak ezen a téren, ami szintén azt támasztja alá, hogy nemcsak az intellektuális képességeknek lehet jelentősége a fogyasztási és pénzügyi döntések esetében.

Lényeges eredménynek tartjuk, hogy a fogyasztási kontroll és megtakarításaink kézbentartásának igénye az önkontroll *személyiségvonásával* is szoros kapcsolatot mutat. Ez az eredmény arra utal, hogy az önkontroll, mint viselkedést befolyásoló általános

¹⁹⁷ Ami lehet a minta magas iskolai végzettségének következménye is.

személyiségvonás egy speciális területen: a fogyasztási és a megtakarítási magatartás területén is érezteti hatását. Kérdés, hogy a pl. a neoklasszikus közgazdaságtani modellekbe milyen módon építhető be ez a (viszonylag) szubjektív változó. Ez az eredmény azonban, gazdaságpszichológiai szempontból mindenképpen, további vizsgálatok lehetőségét veti fel.

Fontos eredmény, hogy a BIS/BAS skála adatai arra utalnak, hogy a gyenge fogyasztási kontrollal rendelkezők mutatják a legnagyobb hajlandóságot az örömkeresésre. Ez összhangban van a fogyasztói rövidlátás magatartásgazdaságtani elméleteivel, melyek a gyenge fogyasztási kontrollal rendelkező fogyasztók nagyobb csábíthatóságát feltételezik.

A pénzügyi kontrollal kapcsolatos eredmények kevésbé egyértelműek, de valószínű, hogy ezt a jutalom elmaradására való érzékenység befolyásolja leginkább. Valószínű, hogy a gyenge pénzügyi kontrollal rendelkezők a rövidtávú, míg az erős pénzügyi kontrollal rendelkezők a hosszútávú jutalom elmaradására érzékenyek, ennek igazolása azonban további vizsgálatokat igényelne.

Az, hogy a TBB-skála és BIS/BAS skála között nincs szignifikáns korreláció, azért fontos információ, mert arra utal, hogy az önkontroll személyiségvonása nem egyszerűsíthető le az idegrendszeri megközelítő és gátló folyamatok kiegyensúlyozottságának mértékére. Bizonyos elemei szerepet játszhatnak benne (lásd. örömkeresés és a jutalom elmaradására való érzékenység), de ennél jóval komplexebb mechanizmus lehet a háttérben.

4.3 Intertemporális diszkontálás a fogyasztói döntésekben

4.3.1 Kutatási cél

Ebben a fejezetben a 2. kutatási kérdéssel kapcsolatos eredményeinket foglaljuk össze, vagyis azt, hogy az általunk meghatározónak ítélt intertemporális diszkontálási modellek empirikus előrejelző ereje milyen mértékű volt a megkérdezett fogyasztók esetében.

A fogyasztói döntésekkel foglalkozó gazdaságtani elméletek – akár elismerik, akár tagadják az önkontroll-problémák létét – a fogyasztó leszámítolás jelenségét valamiképpen beépítik megközelítéseikbe. A fogyasztói diszkontálás lényege az, hogy a jövőben fogyasztásra kerülő jószág/szolgáltatás hasznosságának jelenértékével számol a fogyasztó, aki a jövőbeni fogyasztás jelenértékének kalkulálásakor figyelembe veszi a fogyasztás késleltetésének időtartamát is (vö. 2.4 fejezet).

A fogyasztói önkontroll mértékét drámaian befolyásolhatja az, hogy az egyes döntési kimenetek diszkontálása milyen mértékű. Minél jelentősebb a jövőbeni alternatíva hasznosságának leszámítolása, annál kisebb lesz a jelenértéke. Így fordulhat elő az, hogy nem egy hosszútávon hasznos alternatívát választ a fogyasztó, ha egy olyan választási helyzetbe kerül amikor egy rövidtávon kellemes/hosszútávon káros alternatíva és egy rövidtávon költséges/hosszútávon hasznos opció között kell választania. A hosszútávon hasznos alternatíva jövőbeni hasznának jelenértéke – magas leszámítolási ráta esetében – alacsonyabb lehet a rövidtávon kellemes alternatíva jelenértékénél, melynek veszteségét szintén leszámítja a fogyasztó.

A fogyasztók leszámítolásának modellezésére számos modell létezik, ezeket már részletesen bemutattuk a 2.2 fejezetben. Jelen vizsgálat elsődleges célja az volt, hogy négy nagy modell: az exponenciális leszámítolási megközelítés, illetve háromféle hiperbolikus leszámítolási képlet (Loewenstein és Prelec, Rachlin és Mazur, lásd. 2.2 fejezet) előrejelző erejét összevessük. Ahogy 2.2 fejezetben kifejtettük, az exponenciális megközelítés számos mikroökonómiai feladat (pl. befektetési döntések) előkészítésére alkalmas, de számos közgazdász is úgy véli, hogy a konkrét fogyasztó konkrét leszámítolási döntésének modellezésére kevésbé alkalmas. Erre a fent említett hiperbolikus modellek, nagyobb pszichológiai realizmusuk folytán, alkalmasabbnak tűnnek. Számunkra Loewenstein és Prelec (1992) modellje tűnt ki pszichológiai realizmusával, de mindhárom modelltől elmondható, hogy validitásuk mérésére még viszonylag kevés empirikus vizsgálatot végeztek (vö. 2.2 és

2.4 fejezet). Kutatásunk tehát az, hogy empirikus adatokon teszteljük e négy modell előrejelző erejét.

4.3.2 Kutatási módszer és hipotézisek

A fenti kutatási kérdés kutatására (Wahlund és Gunnarson 1996, Bretteville- Jensen 1999 nyomán) az alábbi hipotetikus szituációt dolgoztuk ki.

1. kérdés Tételezzük fel, hogy kaparós sorsjegyen **100.000 Ft**-ot nyer. Amikor a pénztárhoz megy, hogy a nyereményét felvegye, a pénztáros egy újabb játékot ajánl Önnek.

A játék szabályai szerint választhat: vagy rögtön felveszi a nyereményét, vagy pedig egy bizonyos időszak múlva váltja be a sorsjegyet egy nagyobb összegért. Az utóbbi esetben, ha meggondolná magát, a megjátszott időszak lejárta előtt is felveheti a 100.000 Ft-ot, azonban így nyereményének fennmaradó része elvész.

Jelölje meg az alábbi skálán azt, hogy mekkora eséllyel játszana tovább:

1	2	3	4	5	6	7
Egészen biztosan felvenné a 100.000 Ft-t						Egész biztosan tovább játszana

*Bármekkora eséllyel játszana is tovább, a játék szabályai szerint meg kell adnia, hogy mi az a **minimális** összeg (100.000 Ft + a várakozásért remélt pénz), amiért **már** hajlandó lenne...*

1	hónappal később felvenni a nyereményét?	Ft
3	hónappal később felvenni a nyereményét?	Ft
6	hónappal később felvenni a nyereményét?	Ft
12	hónappal később felvenni a nyereményét?	Ft
24	hónappal később felvenni a nyereményét?	Ft

(Kérem, minden időszakra adjon meg összeget!)

Abban az esetben, ha az Ön által megadott összegekkel tovább játszana, melyik időtartamot játszaná meg:

- 1 hónap
- 3 hónap
- 6 hónap
- 12 hónap
- 24 hónap

Miért?

A kísérleti helyzet kidolgozása során fontosnak tartottuk, hogy *jutalmazási keretben* fogalmazzuk meg a kívánt döntést, ezért választottuk a nyereményjáték szituációt (pl. Wahlund és Gunnarson 1996). A veszteség-keretben megfogalmazott döntés biztosan más eredményekhez vezetne (lásd. Chapman 2003). Fontosnak tartottuk, hogy ne mi

fogalmazzunk meg lehetséges kimeneteket, mert az megítélésünk szerint befolyásolná a kísérleti személyt (pl. Bretteville-Jensen 1999).

Fontosnak tartottuk, hogy egy hétfokú skálán mérjük a kísérleti személy *továbbjátszási hajlandóságát*, amely, megítélésünk szerint, egy fontos változó - az idő múlására való érzékenység - becslésére lesz alkalmas az elemzésben¹⁹⁸.

Végül arra kértük a kísérleti személyt, hogy a – tulajdonképpen maga által kialakított – döntési helyzetben jelölje ki a számára optimálisnak érzett kimenetet. Ehhez nemcsak magára választásra, hanem annak indoklására is kíváncsiak voltunk, melyet egy nyitott kérdéssel kívánunk feltárni.

Hipotézisünk az volt, hogy

- 4.3.1 hipotézis: a kapott válaszokból számított leszámítolási ráták átlaga valamiféle függvényyszerű kapcsolatot mutat majd a várakozási idővel;
- 4.3.2 hipotézis: ez a függvényyszerű kapcsolat inkább hiperbolikus lesz, mint exponenciális;
- 4.3.3 hipotézis: a hiperbolikus leszámítolási modellek közül is leginkább Loewenstein és Prelec modellje fogja a legjobb illeszkedést mutatni a kapott adatokhoz.

4.3.3 A teljes diszkontálási sort adó kísérleti személyek válaszainak elemzése

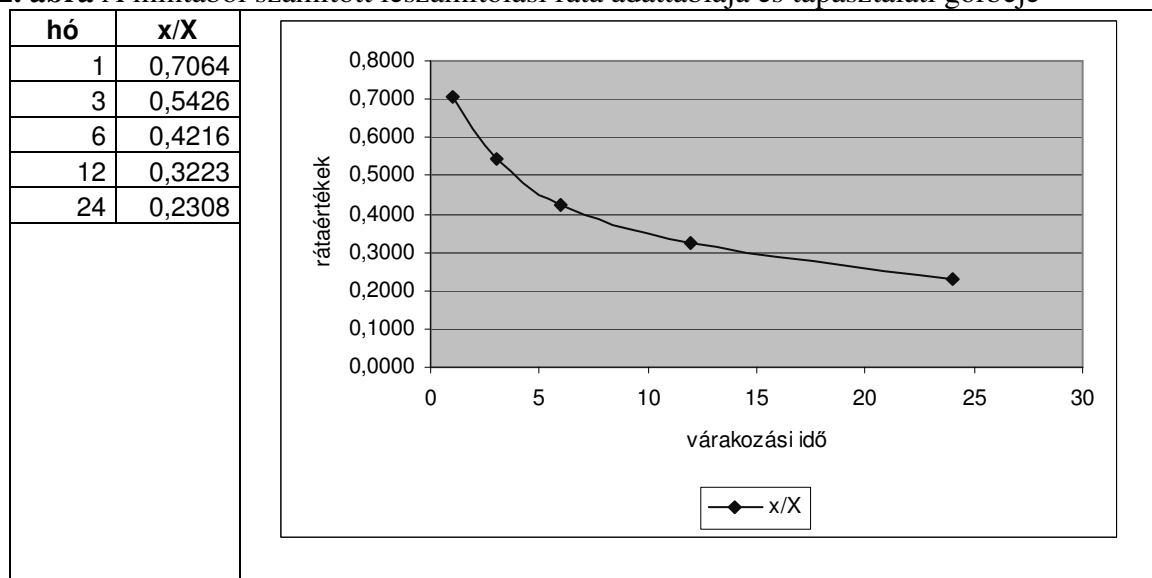
A megkérdezettek 83,3%-a (259 fő) adott teljes diszkontálási sort, következésképpen az ő válaszaikat elemeztük tovább. Először a megadott összegekből minden hónapra kiszámítottuk a leszámítolási rátákat. Vagyis, Rachlin (2006) alapján, π leszámítolása rátára:

$$\pi = \frac{x}{X_n};$$

ahol $n=1,3,6,12, 24$, vagyis a várakozási időpontokat jelző index, x a kiinduló 100.000 forint, X pedig az adott várakozási időtartamra megadott összeg. A fenti képlet felhasználásával kapott eredmények periódusonként számolt *átlagát* véve az alábbi tapasztalati görbét kaptuk.

¹⁹⁸ Ez pl. Loewenstein és Prelec (1992) modelljének teszteléséhez nélkülözhetetlen lesz.

12. ábra A mintából számított leszámítolási ráta adattáblája és tapasztalati görbéje



A különböző leszámítolási modellek előrejelző erejének vizsgálata érdekében az alábbi elemzéseket végeztük el:

- a) az exponenciális modell alapján becsült adatok kiszámítása és elemzése
- b) Loewenstein és Prelec modellje alapján becsült adatok kiszámítása és elemzése
- c) Rachlin modellje alapján becsült adatok kiszámítása és elemzése
- d) Mazur modellje alapján becsült adatok kiszámítása és elemzése

a) Az exponenciális modell előrejelző erejének tesztelése

Az exponenciális modell vizsgálatához az alábbi képletet vettük alapul:

$$\frac{x}{X} = e^{-i\varphi} \quad (\text{pl. Rachlin 2006}).$$

A modellben használt i „kamatlábat” a kísérleti személyek első hónapra adott összegei alapján becsültük, hiszen ekkor $\varphi=1$, vagyis a következő képlet alapján dolgozhattunk:

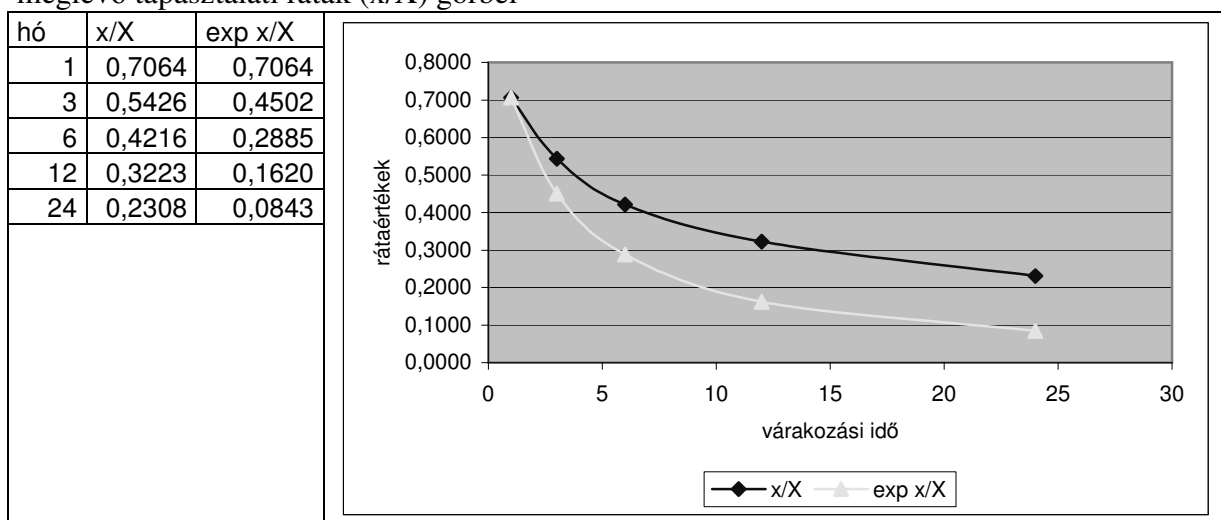
$$\ln\left(\frac{100000}{X_1}\right) = -i$$

Az így kapott i értékkel azután $\varphi=3,6,12,24$ periódusokra is lehetett X' értékeket becsülni az alábbi képlet alapján:

$$X'_n = \frac{x}{e^{-i\varphi}}, \text{ ahol } x=100.000 \text{ Ft,}$$

Az így kapott, exponenciális modell alapján becsült X' értékekre azután, a tapasztalati görbe kialakításához hasonló módon, az x/X' képlet segítségével minden személyre és periódusra kiszámoltuk az exponenciális módon becsült leszámítolási rátát. Így *minden kísérleti személy esetében*, a kiinduló első havi nyersadatok felhasználásával, a már ismert tapasztalati leszámítolási ráta mellé (az első hónap kivételével) egy exponenciális modell alapján becsült leszámítolási rátát is tudunk állítani. Részleteket lásd a 13. ábrán.

13. ábra A mintából exponenciális képlettel becsült leszámítolási ráták ($\exp x/X$) és a meglévő tapasztalati ráták (x/X) görbéi



Az 24. táblázat azt mutatja, hogy az egyes hónapokra nézve a tapasztalati ráta és az exponenciálisan becsült leszámítolási ráta között milyen mértékű együttjárás van.

23. Táblázat A tapasztalati leszámítolási ráták és az exponenciális leszámítolási ráták közötti korreláció, illetve annak négyzetének átlaga

	exp. ráta 3 hónap	exp. ráta 6 hónap	exp. ráta 12 hónap	exp. ráta 24 hónap	r^2
tapasztalati ráta 3 hónap	0,80				0,64
tapasztalati ráta 6 hónap		0,65			0,42
tapasztalati ráta 12 hó			0,39		0,15
tapasztalati ráta 24 hó				0,15	0,02
A korreláció négyzetének átlaga					0,31

Látható, hogy a várakozási idő előrehaladtával a korreláció mértéke csökken. A korrelációs együttjárási négyzetének átlaga 0,31. Ez egy viszonylag gyenge előrejelzési mutató.

b) Loewenstein és Prelec modellje alapján becslült adatok kiszámítása és elemzése

A Loewenstein és Prelec (1992) megközelítéshez, az alábbi képletet vettük alapul.

$$\frac{x}{X} = \frac{1}{(1+k\varphi)^s}$$

Ehhez a képlethez szintén minden változó becsülhető vagy mérhető. A képletben szereplő s hatványkitevő az idő múlására való érzékenységet jelenti (lásd 2.2 fejezet), amelyet a továbbjátszási hajlandóság hétfokú skálájából becsültünk. Feltevésünk szerint, minél kevésbé szeretne valaki továbbjátszani, annál érzéketlenebb a játékban töltött idő hasznosságára. Ezért, ha a továbbjátszási hajlandóságra adott válaszokat a 4-es közéértékre osztva számítjuk, akkor egy $[0,25, 1,75]$ intervallumon belül becsülhető lesz a játékban töltött idő hasznosságára való érzékenység. Vagyis, ha valakinél $s = 0,25$, akkor ő szinte érzéketlen a játékban töltött idő hasznosságára, ezért nagyon magas (k) kamat kell ahhoz hogy továbbjátszásra bírja. 1,75 nagyon érzékeny a befektetésben eltelt idő hasznára, ezért már viszonylag alacsony kamat esetében is játékban marad.

A modellben használt k „kamatlábat” a kísérleti személyek első hónapra adott összegei alapján becsültük, hiszen ekkor $\varphi = 1$, vagyis a következő képlet alapján dolgozhattunk:

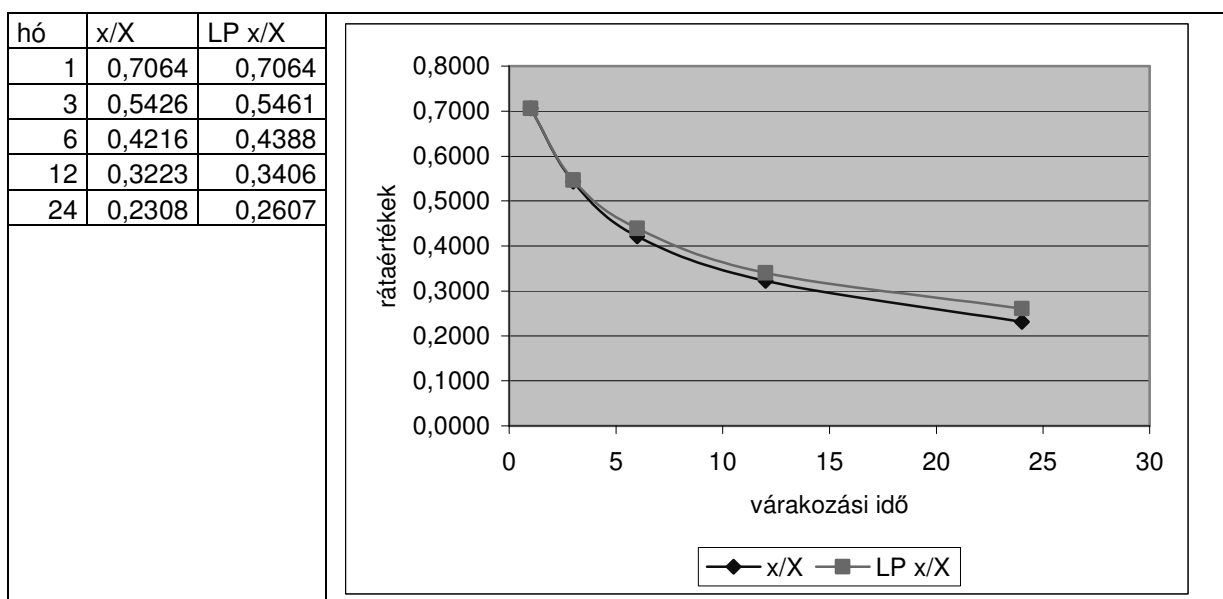
$$k = \frac{\sqrt[s]{\frac{X_1}{x}} - 1}{\varphi}, \text{ de } \varphi = 1 \text{ az első hónapban, ezért } k = \sqrt[s]{\frac{X_1}{x}} - 1$$

X'' értéke a következő képlet alapján számolható

$$X'' = x(1+k\varphi)^s,$$

ahol k , s az első hónap kiszámításából személyenként konstans, a becsült 3,6,12,24 hónapos értékeket φ -be behelyettesítve állítottuk elő. Az így kapott eredményeket a 14. ábra tartalmazza.

14. ábra A mintából hiperbolikus képlettel, Loewenstein és Prelec nyomán becsült leszámítolási ráták (LP x/X) és a tapasztalati ráták (x/X) görbéi



A 24. táblázat az adott időközönként mért tapasztalati ráta és a Loewenstein és Prelec képlet alapján kalkulált leszámítolási ráta közötti korreláció mértékét, illetve a korrelációs együttható négyzetének átlagát ábrázolja.

24. Táblázat A tapasztalati leszámítolási ráták és a Loewenstein és Prelec képlet alapján becsült leszámítolási ráták közötti korreláció, illetve annak négyzetének átlaga

	LPRATA_3	LPRATA_6	LPRATA12	LPRATA24	r ²
tapasztalati ráta (3 hónap)	0,79				0,62
tapasztalati ráta 6 hónap		0,65			0,42
tapasztalati ráta 12 hó			0,48		0,23
tapasztalati ráta 24 hó				0,32	0,10
A korreláció négyzetének átlaga					0,34

A 12. ábra és a 24. táblázat összevetéséből látható, hogy a Loewenstein és Prelec képlet jobb megközelítést ad az átlagokat nézve. Azonban, az átlagot és a szórást egyaránt figyelembe vevő korreláció értéke csak némileg jobb, viszont számottevően jobb értéket nem mutat az exponenciális modellhez képest.

c) Rachlin modellje alapján becsült adatok kiszámítása és elemzése

Rachlin (2006) modelljének képlete a következő:

$$\frac{x}{X} = \frac{1}{1 + k\varphi^s},$$

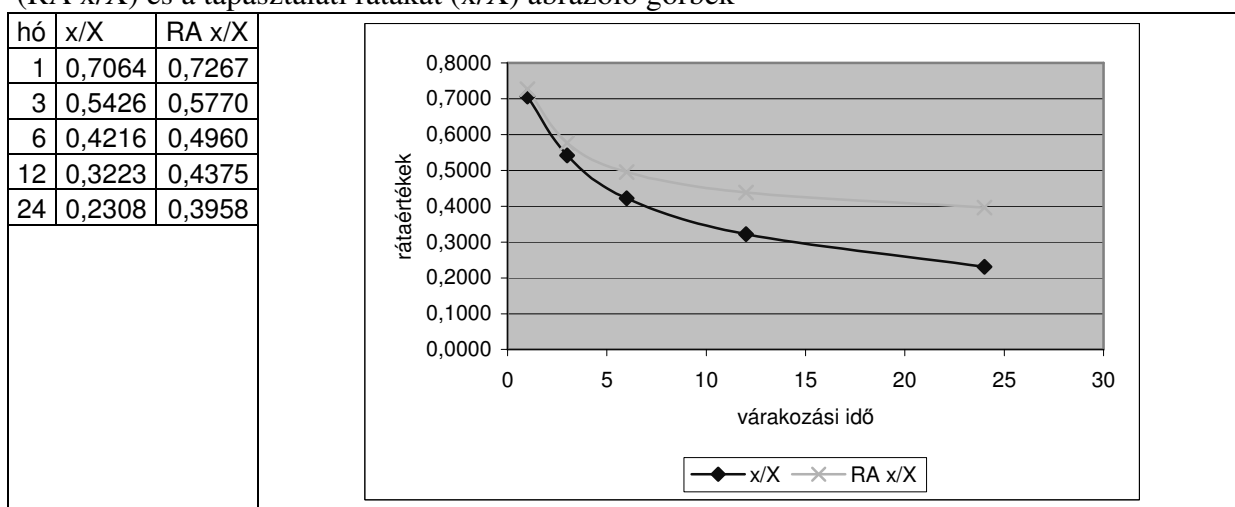
ha $\varphi=1.$, akkor

$$k = \sqrt[s]{\frac{X_1}{x}} - 1$$

ahol az s paramétert a 4.3.3 fejezet b) pontban leírtaknak megfelelően, vagyis a Lowenstein és Prelec modellnél részletesen leírt módon becsültük.

A 15. ábra tartalmazza a Rachlin modell alapján becsült leszámítolási ráták és a tapasztalati ráták görbéit.

15. ábra A mintából hiperbolikus képlettel, Rachlin nyomán becsült leszámítolási rátákat (RA x/X) és a tapasztalati rátákat (x/X) ábrázoló görbék



Látható, hogy ennek a Rachlin modell görbéjének illeszkedése sem túlságosan szoros. A 25. táblázatban a korrelációs együttható felhasználásával ennek a modellnek az előrejelző erejéről is megpróbáltunk képet alkotni.

25. Táblázat A tapasztalati leszámítolási ráta és a Rachlin modell alapján becsült leszámítolási ráta közötti korreláció, illetve annak négyzetének átlaga

	RARATA_3	RARATA_6	RARATA12	RARATA24	r^2
tapasztalati ráta 3 hónap	0,5908				0,3490
tapasztalati ráta 6 hónap		0,4325			0,1871
tapasztalati ráta 12 hó			0,3312		0,1097
tapasztalati ráta 24 hó				0,2563	0,0657
A korreláció négyzetének átlaga					0,1779

A 25. táblázat alapján megállapítható, hogy Rachlin képlete még az exponenciális képletnél is gyengébb eredményeket adott, sem az átlagokra nézve, sem pedig a korrelációs együtthatók négyzetének átlaga tekintetében nem kaptunk jó eredményeket.

d) Mazur modellje alapján becsült adatok kiszámítása és elemzése

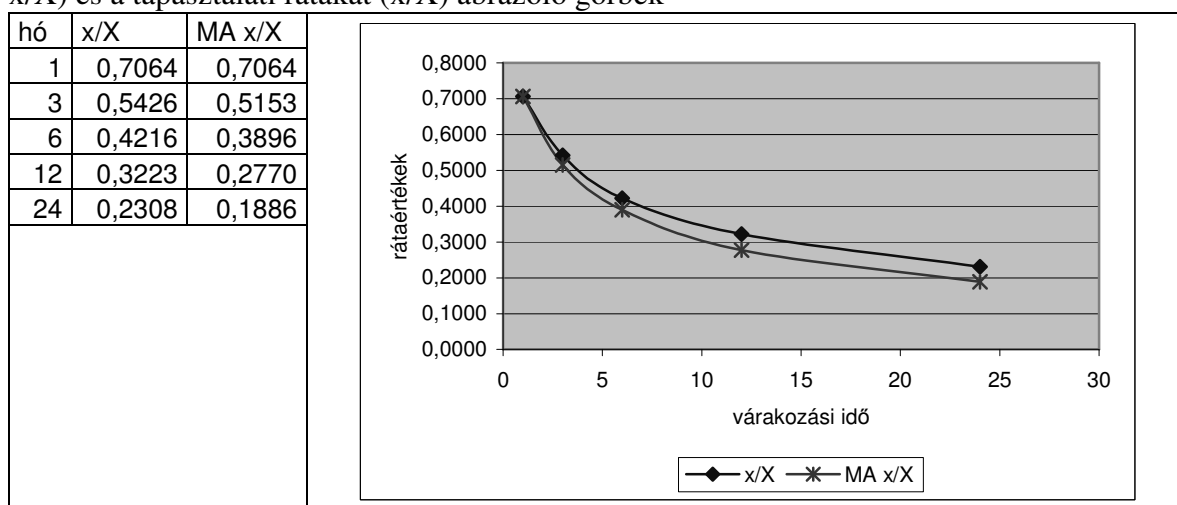
Végül Mazur képlete alapján

$$\frac{x}{X} = \frac{1}{1+k\varphi}, \text{ ha } \varphi=1, \text{ akkor } k = \frac{X_1}{x} - 1$$

lehetett előrejelzést készíteni.

Itt az s paraméter becslésére sem volt szükségünk, így a 16. ábrán látható becsült értékek viszonylag könnyen kalkulálhatóak voltak.

16. ábra A mintából hiperbolikus képlettel, Mazur nyomán becsült leszámítolási ráták (MA x/X) és a tapasztalati rátákat (x/X) ábrázoló görbék



A Mazur modell felhasználásával becsült ráták viszonylag közel estek a tapasztalati rátákhoz. A modell pontosabb értékelése érdekében itt is kiszámoltuk a korrelációs együtthatókat, a 26. táblázatban látható eredményekkel.

26. Táblázat A tapasztalati leszámítolási ráták és az exponenciális leszámítolási ráták közötti korreláció, illetve annak négyzetének átlaga

	MARATA_3	MARATA_6	MARATA12	MARATA24	r^2
tapasztalati ráta 3 hónap	0,8062				0,6499
tapasztalati ráta 6 hónap		0,6856			0,4701
tapasztalati ráta 12 hó			0,5146		0,2649
tapasztalati ráta 24 hó				0,3483	0,1213
A korreláció négyzetének átlaga					0,3766

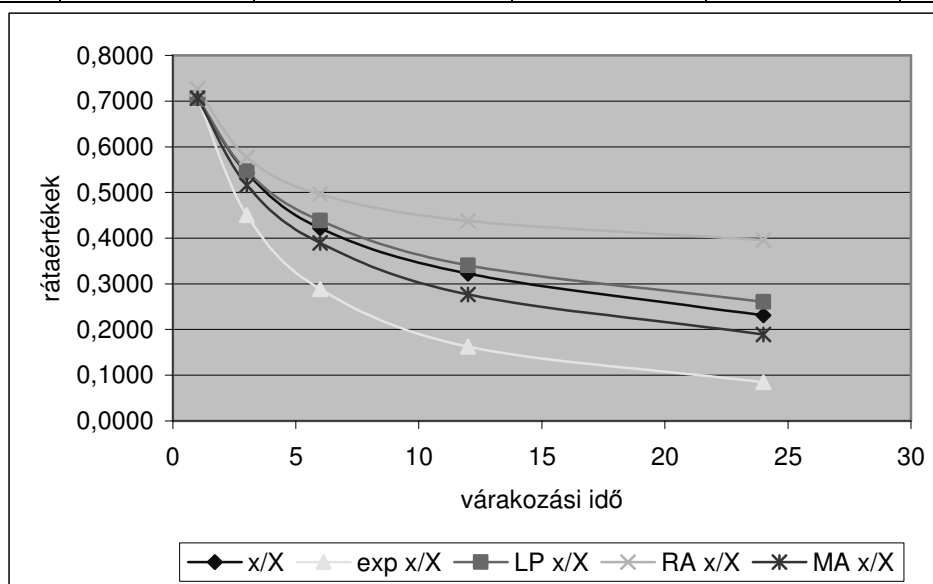
Mazur képlete lényegesen jobb közelítést adott a tapasztalati rátára, mint Rachlin megközelítése, mind a tapasztalati ráták átlagaira, mind pedig a korrelációs együtthatók négyzetének átlaga tekintetében.

A négy modell előrejelző erejének összevetése

Az eddigi eredményeket a 17. ábrán összegeztük, a következő módon:

17. ábra A tapasztalati, valamint a felhasznált modellek által becsült leszámítolási ráták átlaga a teljes mintára nézve

hó	x/X	exp x/X	LP x/X	RA x/X	MA x/X
1	0,7064	0,7064	0,7064	0,7267	0,7064
3	0,5426	0,4502	0,5461	0,5770	0,5153
6	0,4216	0,2885	0,4388	0,4960	0,3896
12	0,3223	0,1620	0,3406	0,4375	0,2770
24	0,2308	0,0843	0,2607	0,3958	0,1886



(x/X= a tapasztalati leszámítolási ráta, exp= exponenciális modell, LP = Loewenstein és Prelec modell, RA= Rachlin modell, MA = Mazur modellje,)

Ahogy az a 27. táblázatban számszerűen is látható (ami a felhasznált modellek alapján becsült leszámítolási ráták átlagainak eltérését mutatja a tapasztalati ráták átlagától), az átlagok előrejelzésében a Loewenstein és Prelec modell bizonyult a legpontosabbnak, míg az exponenciális modell volt a leggyengébb.

27. Táblázat A felhasznált modellek becsült leszámítolási rátáinak átlagainak eltérése a mintába tapasztalt leszámítolási ráták átlagától ($\overline{x/X_n} - \overline{x/X'_n}$)

hó	exp x/X	LP x/X	RA x/X	MA x/X
3	0,0924	-0,0035	-0,0344	0,0273
6	0,1330	-0,0172	-0,0744	0,0320
12	0,1603	-0,0183	-0,1152	0,0453
24	0,1465	-0,0299	-0,1649	0,0422
az eltérés átlaga	0,1331	-0,0172	-0,0972	0,0367

Megállapítható tehát, hogy eddig a 4.3.1, 4.3.2 és 4.3.3 hipotézéseink teljesültek. Vagyis, a 4.3.1 hipotézisnek megfelelően, a kapott válaszokból számított leszámítolási ráták átlaga

valamiféle függvényszerű kapcsolatot mutatott a várakozási idővel, mégpedig alapján véve egy monoton csökkenő jellegű kapcsolatot.

Teljesült a 4.3.2 hipotézisünk is, hiszen az így kialakult tapasztalati függvény általunk vizsgált értékeihez inkább a hiperbolikus modellek által kalkulált értékek illeszkedtek jobban. Végül, bizonyos szempontból, mégpedig a leszámítolási ráták átlagának tekintetében, bizonyos mértékig megerősíthetjük a 4.3.3 hipotézist is. Tehát, a hiperbolikus leszámítolási modellek közül is leginkább Loewenstein és Prelec modellje mutatta a legjobb illeszkedést a tapasztalati ráták átlagához.

Azonban, ha elemezzük a 28. táblázatot, amely a tapasztalati és becsült értékek korrelációjának összegzését mutatja, akkor némileg pontosítanunk kell a 4.3.3 hipotézisre adott értékelésünket.

28. Táblázat Havi bontásban a tapasztalati és a becsült értékek korrelációjának négyzete, valamint annak átlaga

Hónap	Exponenciális	Mazur	Rachlin	LP
3	0,64	0,62	0,35	0,65
6	0,42	0,42	0,19	0,47
12	0,15	0,23	0,11	0,26
24	0,02	0,10	0,07	0,12
átlag	0,31	0,34	0,18	0,38

A becsült és a tapasztalati adatok együttjárása abból a szempontból érdekes, hogy megmutatja az individuális adatok szintjén is a használt modellek pontosságát. Előfordulhat, hogy jelentős eltérések vannak a mintában tapasztalt, illetve az arra becsült adatok között, azonban ez a különbség az átlagszámítás közben elmosódik. A korrelációs számítás során két változó – jelen esetben a tapasztalati diszkontálási ráta (x/X_n), illetve valamelyik leszámítolási modell alapján becsült X'_n összegből becsült leszámítolási ráta (x/X'_n) közötti együttjárást vizsgáltuk minden hónapban.

A viszonylag gyenge korrelációs mutató azt jelzi, hogy a populáció átlagának előrejelzésére messze a Loewenstein – Prelec modell tűnik legalkalmasabbnak, azonban az egyéni válaszok előrejelzése esetében Mazur modellje, a mi mintánk esetében jobbnak bizonyult. Az exponenciális modell a populációs szintű előrejelzésekre nem alkalmas, ugyanakkor az egyéni válaszok becslése során meglepően jó korrelációt mutatott. Tehát, a 4.3.3 hipotézisünk teljesült ugyan, de jelentős fenntartásokkal kezelendő.

Várakozási idő

Arra is kíváncsiak voltunk, hogy a kísérleti személyek, a megadott diszkontálási sor mentén, mennyit hajlandóak várakozni.

29. Táblázat A nyeremény kapcsán megjelölt várakozási idő gyakorisági megoszlása

Melyik időtartamot játszaná meg?				
		Gyakoriság	Százalék (N=311)	Érvényes százalék (N=278)
Érvényes	1 hónap	61,00	19,61	21,94
	3 hónap	60,00	19,29	21,58
	6 hónap	62,00	19,94	22,30
	12 hónap	42,00	13,50	15,11
	24 hónap	53,00	17,04	19,06
	Összesen	278,00	89,39	100,00
Nem válaszolt		33,00	10,61	
Összesen		311	100	

A hat hónap, illetve annál rövidebb várakozási idő bizonyult a leggyakrabban választott késleltetési időszaknak. Ez az eredmény a különböző pénzügyi konstrukciókat kínáló cégek számára is érdekes lehet: úgy tűnik, hogy a fél éves időhorizontnak a pénzügyi döntések esetében kiemelt szerepe lehet.

4.3.4 A nem teljes diszkontálási sort megadó válaszadók elemzése

A megkérdezettek 16,7%-a (52 fő) nem adott meg az elemzésben teljesen felhasználható diszkontálási sort, ami azt jelenti, hogy ők nem adtak meg minden időtartamra összeget (ennek lehetséges okait a későbbiekben részletesen elemezzük). A fenti három paraméter (nem, életkor, és képzési irány) szerint a teljesen válaszolók és részben/ egyáltalán nem válaszolók megoszlását a 30., a 31. és a 32. táblázat tartalmazza.

30. Táblázat A minta nemek szerinti megoszlása a használható diszkontálási sor megadása szempontjából

Megadott-e használható diszkontálási sort? * Nemek szerint					
			Nem		Összesen
			férfi	nő	
Megadott-e használható diszkontálási sort?	megadott	elemszám	58	197	255
		% (teljes minta)	18,89	64,17	83,06
	nem adott meg	elemszám	19	33	52
		% (teljes minta)	6,19	10,75	16,94
Összesen		elemszám	77	230	307
		% (teljes minta)	25,08	74,92	100,00

31. Táblázat A minta életkor szerinti megoszlása a használható diszkontálási sor megadása szempontjából

Életkor					
Megadott-e használható diszkontálási sort?	Mean	N	szórás	Minimum	Maximum
megadott	32,55	245	7,64	20	57
nem adott meg	34,08	49	8,72	22	58
<i>Összesen</i>	<i>32,81</i>	<i>294</i>	<i>7,84</i>	<i>20</i>	<i>58</i>

Az életkorra elvégzett független t-próba vizsgálat nem hozott ki szignifikáns eltérést a minta két csoportja között.

32. Táblázat A minta nemek szerinti megoszlása a használható diszkontálási sor megadása szempontjából

Képzési irány						
			egészségtan	élelmiszeripari mérnök, menedzser	művelődési menedzser	
Megadott-e használható diszkontálási sort?	megadott	elemszám	66	104	84	254
		% (teljes minta)	21,57	33,99	27,45	83,01
	nem adott meg	elemszám	16	15	21	52
		% (teljes minta)	5,23	4,90	6,86	16,99
<i>Összesen</i>		<i>elemszám</i>	<i>82</i>	<i>119</i>	<i>105</i>	<i>306</i>
		<i>% (teljes minta)</i>	<i>26,80</i>	<i>38,89</i>	<i>34,31</i>	<i>100,00</i>

A nemre és a szakra végzett χ^2 -próba, amely a minta két csoportjába tapasztalható gyakorisági megoszlás illeszkedésvizsgálatára alkalmas, a nem és a szak esetében nem jelzett a két csoport szignifikáns különbséget.

A továbbjátszási hajlandóság (vagyis arra a kérdésre adott válasz, hogy „mekkora eséllyel játszana tovább”) tekintetében a „használható diszkontálási sor megadók” és a „használható diszkontálási sort nem megadók” között a független t-próba szignifikáns különbséget mutat. Vagyis, azok fejezték be ritkábban a diszkontálási sort, akikben amúgy sem lett volna motiváció továbbjátszani.

4.3.5 Az intertemporális diszkontálás vizsgálatának értékelése

Az intertemporális diszkontálás magatartásgazdaságtani modellezésének egyik meghatározó kutatási problémája az, hogy hiperbolikus vagy exponenciális alapon képezhető-e le jobban a jövőbeni realizálódó hasznosságok leszámítolásának folyamata.

Teoretikus szempontból megállapítottuk (lásd. 2.2 és 2.4 fejezet), hogy az önkontroll-folyamatok modellezését leginkább a hiperbolikus diszkontálási modellek használata teszi

lehetővé. Empirikus alapon, vizsgálataink szerint a leszámítolási ráták aggregált átlagának előrejelzésében Loewenstein és Prelec diszkontálási modellje bizonyult a legpontosabbnak, míg az exponenciális modell volt a leggyengébb. Ez mindenképpen jelzi a hiperbolikus modellek előrejelző (és talán magyarázó) erejét.

Az egyéni diszkontálására vonatkozó előrejelzések elemzése viszont azt mutatja, hogy a becsült és a tapasztalati ráták korrelációjában messze nem volt akkora különbség az exponenciális modell és hiperbolikus modellek között. Az egyéni válaszok előrejelzése esetében Mazur modellje bizonyult relatíve a legjobbnak.

Annak ellenére, hogy mintánk esetében a hiperbolikus modellek jobbnak bizonyultak az empirikus modellnél, meg kell jegyeznünk, hogy ez nem igazán meggyőző mértékű eltérés. Megítélésünk szerint, a leszámítolási jelenség egyfajta „hüvelykujj-szabály” szerinti becslésére az exponenciális modell is lehetőséget biztosít. Erre viszonylag egyszerű kezelhetősége miatt alkalmas is. Más kérdés azonban, hogy elméleti szempontból pl. az önkontroll-problémák modellezésére mennyire alkalmas ez a modell.

4.4 A preferenciák stabilitásának vizsgálata

4.4.1 Kutatási cél és hipotézisek

A fogyasztói intertemporális döntések során a fogyasztók a pénz és az idő közötti trade-off kérdésében kényszerülnek választani. Miután az önkontroll, pszichológiai és magatartásgazdaságtani szempontból egyaránt a fogyasztás *késleltetésében* nyilvánul meg leggyakrabban, ezért e jelenség vizsgálata kiemelkedő fontosságú lehet.

E kérdés empirikus vizsgálata módszertanilag nem könnyű feladat, számos elméleti és gyakorlati problémába ütközünk (vö. 2.4 fejezet). Az egyik fő kérdés magának a hasznosság fogalmának tisztázása. *Hasznos-e a fogyasztás késleltetése? Hasznos-e engedni az azonnali jutalommal kecsegtető döntési alternatíva kísértésének?* A klasszikus közgazdaságtan idejében a „hasznosságot” úgy határozták meg, mint az ember boldogságának numerikus mértékét, annak pontos empirikus mérési lehetőségének megadása nélkül. Ennek hiányában a közgazdászok kidolgozták a fogyasztói preferenciák elméletét, melyben egy fogyasztói kosár abszolút hasznosságával nem törődnek, pusztán az a lényeges, hogy az egyes jószágkosarakhoz társított hasznosságérték, a többi jószágkosárhoz társított hasznosságértékekkel együtt milyen rangsort, vagyis milyen preferenciasort alakít ki. A közgazdaságtani elemzésekben ezt az ordinális hasznosságot tekintjük általában mérvadónak, a kardinális hasznosságértékekkel kapcsolatos modellek még nem tekinthetők eléggé kiforrottnak.

Jelen vizsgálatban egy ilyen jellegű, ordinális preferenciasor kialakítására kértük a válaszadókat, mindennapi tevékenységeik végiggondolásával. Tehát, a közgazdaságtan gondolkodásmódjának megfelelően elsősorban egy rangsor kialakítására törekedtünk, nem az egyes tevékenységek „abszolút hasznosságának” mérésére. Azonban, a pszichológia szemléletmódjának megfelelően, az absztrakt preferenciasor konkrét, személyes tapasztalatokkal történő asszociálódását is el kívántuk érni. Ez, megítélésünk szerint, növelte kutatásunk pszichológiai realizmusát.

Ezután, a személyreszabott tartalommal „feltöltött” preferenciasor mentén kellett allokálniuk pénzüket és idejüket a megkérdezetteknek. Ebben a szituációban tulajdonképpen arról kellett dönteniük, hogy a rendelkezésükre álló szűkös anyagi erőforrásból mennyit fordítanak arra, hogy mentesüljenek bizonyos tevékenységeik elvégzése alól.

A fenti döntési szituáció a *preferenciafordulás* jelenségén keresztül kapcsolódik az önkontroll témaköréhez (vö. 2.4 fejezet). A racionális döntés az lenne, ha a megkérdezettek preferenciasorrendjüknek megfelelően allokálnák pénzüket és idejüket. A tipikus

intertemporális döntési helyzetben, magatartásgazdaságtani szempontból, akkor van jelentősége az önkontrollnak, ha a fogyasztó *kísértést* jelentő azonnali jutalommal szembesül, de a közvetlen jutalom csábítása ellenére is a későbbi jutalmat választja, vagyis a döntése nem a legkísértőbb alternatíva mellett szól. Ebben az esetben a legkísértőbb alternatíva az, hogy a fogyasztó minden lehetséges erőforrását a legkevésbé kedvelt tevékenységének eliminálására fordítsa. Feltételezésünk szerint, (vö. 2.4 fejezet), minden olyan esetben, amikor ez nem így történik, akkor valamilyen kontroll-mechanizmus működésén keresztül az önkontroll folyamata nyilvánul meg. Jelen esetben még teljesen mindegy, hogy ezt milyen okból teszi. Lehetséges, hogy közgazdaságtani értelemben racionálisnak tekintett okok alapján dönt (pl. a gyűlölt tevékenység utolsó órájának megvásárlása kevesebb határhaszonnal jár, mint két óra kevésbé kedvelt tevékenység megvásárlása). De éppúgy lehetséges, hogy más okok alapján dönt így (pl. értékesebb embernek tekinti magát, ha pénzt spórol). Számos ok húzódhat meg a háttérben, melyek felderítése azonban most nem képezte vizsgálatunk célját. A cél annak demonstrálása volt, hogy a fogyasztók számára sokféle racionalitás létezik, amely részükről több-kevesebb önkontrollt igényel.

Ennek megfelelően, hipotéziseink a következőképpen alakultak:

- 4.4.1 hipotézis: a megkérdezettek révén megadott tevékenységek sorrendje preferenciasort tükröz, ezt igazolja a tevékenységek kellemességének és hasznosságának monoton növekvő jellegű megítélése
- 4.4.2 hipotézis: a megkérdezettek kimutatható hányada *nem* a legkevésbé kedvelt tevékenységének eliminálására fogja fordítani a rendelkezésére álló anyagi erőforrásait

4.4.2 A vizsgálat módszertana és az eredmények elemzése

A kutatási célok bemutatása során már jelzett, komplex módszertani problémák miatt jelen vizsgálatunkat több lépésre kellett bontanunk. Ezeket folyamatosan teljesítették a kísérleti személyek, de bemutatásukat és elemzésüket talán egyszerűbb lépésenként elvégezni.

1. szakasz

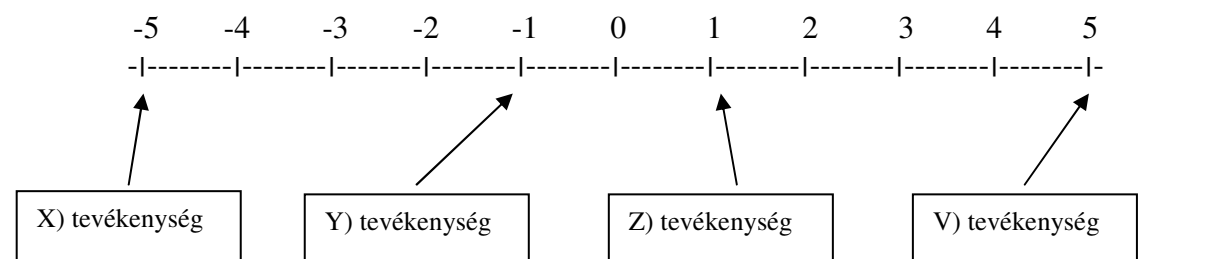
Először arra kértük a kísérleti személyeket, hogy nevezzenek meg számukra gyűlölt, nem kedvelt, kedvelt és szeretett tevékenységeket, mégpedig az alábbi módon.

5. kérdés Kérjük, vegye szemügyre a lapon található ábrát. Az ábra egy tengelyt ábrázol, amelyen az Ön által többé-kevésbé rendszeresen végzett tevékenységeket kívánjuk rangsorolni az alapján, hogy mennyire szívesen végzi azokat.

5-1) Ennek megfelelően először arra kérjük, hogy nevezze meg azt a (lehetőleg konkrét) tevékenységet, amit nagyon szívesen végez, amit nagyon fontosnak tart. Kérem, írja ezt a tevékenységet a lenti tengely (5) értékére mutató (V) négyzetbe.

Ezután gondoljon egy olyan (konkrét) tevékenységre, amelyet kifejezetten gyűlöl végezni, és ha Önön múlna, soha nem csinálná. Kérjük, írja ezt a tevékenységet a tengely (-5) értékére mutató (X) négyzetbe.

Ezután arra kérnénk, hogy azonosítson egy-egy olyan tevékenységet, amit nem szívesen végez ugyan, de több-kevesebb erőfeszítés árán megtehető (Y tevékenység) és egy olyat, amit viszonylag szívesen csinál, de annyira nem fontos tevékenység az Ön számára (Z tevékenység).



Az így kapott válaszokat, tartalomelemzéssel dolgoztuk fel, melynek segítségével az alábbi eredményeket kaptuk.

A nagyon gyűlölt tevékenységek tartalomelemzésének eredményei, nemenkénti bontásban, a 4.4.1 mellékletben találhatók. A nemen belüli arányokat tekintve érdekes megfigyelni, hogy a férfiak körében az „aktuális munka”, a „tanulás, iskola” és az „adminisztráció említése” fordul elő viszonylag nagyobb arányban a nőkhez viszonyítva, míg a nők esetében elsősorban a házimunka képezi a nagyobb arányt, bár az aktuális munka említése is magas százalékban fordul elő. A χ^2 -próba szignifikáns különbséget jelez a két nem által említett tevékenységek gyakoriságának eloszlása között (0,04). Ez valószínűleg a nemek közötti szociokulturális különbségekre vezethető vissza.

A nem kedvelt tevékenységek elemzésének eredményeit, nemek szerint bontásban, a 4.4.2 melléklet tartalmazza. A nem kedvelt tevékenységek esetében is azt tapasztaljuk, hogy az aktuális munka nem kedveltsége igen magas mindkét nemnél, de a férfiak esetében ez az arány itt is magasabb. A férfiak körében még a „tanulás, iskola”, valamint a kerti munka fogalmával összefüggő tevékenységek nem kedveltsége igen magas arányú.

A nők esetében a takarítás a listavezető, valamint a másik nemhez viszonyítva a vasalás és a sütés főzés nem kedveltsége magas. A χ^2 -próba szignifikáns különbséget jelez a két nem által említett tevékenységek gyakoriságának eloszlása között (0,018).

A kedvelt tevékenységekre adott válaszok feldolgozását a 4.4.3 melléklet tartalmazza. Az aktuális munka fontossága itt is meghatározó, az aktuális munka kedveltsége a férfiak esetében magasabb, de a nők körében is jelentős arányú. A férfiak esetében a „sport, fizikai tevékenység” és a „számítógép, internet” szerepe dominál, míg a nők esetében a sütés- főzés, tanulás – iskola és a kerti munka szerepe meghatározó. Érdekes a „takarítás” kedveltsége, amely mindkét nem esetében közel azonos arányú. A χ^2 -próba szignifikáns különbséget jelez a két nem által említett tevékenységek gyakoriságának eloszlása között (0,00).

Végül a kedvelt tevékenységek esetében az 4.4.4 mellékletben található megoszlásokkal találkoztunk. Az aktuális munka jelentősége a férfiak esetében mindig domináns, bár most a sport és fizikai aktivitások jelentősége messze a legmagasabb. A nők esetében a családdal és gyermekkel kapcsolatos tevékenységek fontossága a legmeghatározóbb.

A χ^2 -próba egyedül itt nem jelez szignifikáns különbséget a két nem által említett tevékenységek gyakoriságának eloszlása között (0,2). Ez mindenképpen érdekes eredmény, miután a nemek tevékenységstruktúrájára jellemző szociokulturális különbségek a másik három opció esetében markánsan jelentkeztek.

Ennek a szakasznak az volt a célja, hogy megismertessük a tevékenységek preferenciasorrendjének gondolatát, lényegét a válaszadókkal és rávegyük őket arra, hogy ezt az absztrakt struktúrát „személyes tartalommal” töltsék fel.

2. szakasz

A második szakaszban arról kívántunk meggyőződni, hogy az így kialakult preferenciasor ténylegesen ordinális skálára illeszkedik-e. Ezért, ebben a fázisban, arra kértük a kísérleti személyt, hogy a számára többé- kevésbé kedvelt tevékenységeket kellemességük és hasznosságuk szerint értékelje. *Az itt alkalmazott mérőeszközt a 4.4.5 melléklet tartalmazza.*

Ezzel a mérőeszközzel olyan mutatószámokat kívántunk kialakítani, ami a szubjektív tevékenységpreferencia számszerű jellemzéséhez nyújthat alapot. Ennek kialakításakor elsősorban pszichológiai szempontokat vettünk figyelembe. „Motiváció minden, ami egy élőlényt arra késztet, hogy tegyen valamit ahelyett, hogy nem tenne semmit. A motivációk

bizonyos értelemben energiát adnak a cselekedetekhez, és egyben irányt mutatnak nekik.” (Mérő 2004, p. 209).

Elméletileg nem egyértelmű, hogy egy tevékenység közötti preferencia-sorrend kialakításakor a fogyasztók annak relatív kellemességét vagy eredményének szubjektív hasznosságát, esetleg e kettő kombinációját veszik-e figyelembe. Szintén nem egyértelmű, hogy ezen kívül vannak-e még más szempontok a tevékenységek preferencia-sorrendjének kialakítása során. Jelen esetben arra törekedtünk csupán, hogy a preferenciasorba rendezett tevékenységek fenti szempontok mentén adott szubjektív értékelések monoton növekvő jellegét igazoljuk.

33. Táblázat A tevékenységekre adott szubjektív értékelések leíró statisztikája – tevékenységek kellemessége

	N	Minimum	Maximum	Átlag	Szórás
Gyűlöli végezni (X), mennyire kellemes?	292	-5	3	-3,02	1,75
Nem szívesen végzi (Y), mennyire kellemes?	292	-5	5	-,95	2,13
Szívesen végzi (Z), mennyire kellemes?	290	-5	5	2,43	1,75
Imádja végezni (V), mennyire kellemes?	293	0	5	4,38	,83
Érvényes N	285				

34. Táblázat A tevékenységekre adott szubjektív értékelések leíró statisztikája – tevékenységek hasznossága

	N	Minimum	Maximum	Átlag	Szórás
Gyűlöli végezni (X), mennyire hasznos?	291	-5	5	1,48	2,92
Nem szívesen végzi (Y), mennyire hasznos?	293	-5	5	2,65	2,34
Szívesen végzi (Z), mennyire hasznos?	288	-5	5	2,94	2,03
Imádja végezni (V), mennyire hasznos?	293	-5	5	4,20	1,48
Valid N (listwise)	283				

Az átlagok és a szórások elemzéséből látható, hogy a tevékenységek kellemessége alapján véve kétpólusú, míg a tevékenységek hasznosságát inkább egypólusú rendszerben értékelték a megkérdezettek. Azonban a preferenciasor mentén végzett szubjektív értékelések monoton növekvő jellege szembeötlő.

Tekintve, hogy a közgazdaságtani gondolkodásmód a fenti szempontokat nem választja szét, hanem a hasznosságfüggvény fogalmában egybeolvasztja, megpróbálkoztunk ennek becslésével is, mégpedig a két szubjektív értékelés összegének átlagolásával. Ennek eredményei a következők.

35. Táblázat A tevékenységekre adott szubjektív értékelések leíró statisztikája – tevékenységek hasznossága és kellemessége

	N	Minimum	Maximum	Átlag	Szórás
Q5XATLAG	291	-5,00	3,50	-,76	1,89
Q5YATLAG	292	-5,00	4,50	,85	1,73
Q5ZATLAG	286	-2,00	5,00	2,68	1,45
Q5VATLAG	293	,00	5,00	4,29	,93
Érvényes N	280				

A fenti táblázatból is látszik az egyes tevékenység szubjektív értékelésének monoton növekvő jellege. A fenti eredmények alapján a 4.4.1 hipotézis igazoltnak tekinthető.

3. szakasz

Végül arra kértük a válaszadókat, hogy egy hipotetikus nap idő- és pénzfelhasználásával kapcsolatos döntéseket hozzanak a 4.4.6 mellékletben található szituációban. A kapott eredmények százalékos megoszlása a következő (a nyers adatok a 4.4.7 mellékletben találhatók).

36. Táblázat A „Hány órát fordítana az adott tevékenység végzésére?” kérdés leíró statisztikája

N=279	Gyűlöli (%)	Nem kedveli (%)	Kedveli (%)	Imádja (%)
0,0	31,6	5,7	1,1	0,4
0,5-1,99	32,6	20,2	3,2	2,5
2,0-2,99	11,0	23,4	12,4	0,4
3,00	24,8	50,7	83,3	96,8
	100,0	100,0	100,0	100,0

A fenti táblázat azt tartalmazza, hogy a megkérdezettek miként alakították idejüket az adott tevékenységek elvégzésére¹⁹⁹. A feladat kiírása alapján lehetőségük volt arra is, hogy minden tevékenységre maximális időt fordítsanak (3 órát), de a különböző óradíjak alapján az egyes tevékenységek kiváltására is, korlátozott mértékben ugyan, de 5000 forint erejéig lehetőségük volt²⁰⁰.

Az eredményekből kitűnik, hogy válaszadók 31,6%-a választotta azt az opciót, hogy az összes rendelkezésre álló pénzt az általa gyűlölt tevékenység kiváltására fordítsa. 43,6%-uk

¹⁹⁹ Azért volt szükséges intervallumokban közölni az eredményeket, mert voltak olyan válaszadók, akik nem egész órákban adták meg válaszukat.

²⁰⁰ Voltak olyan válaszadók, akik olyan tevékenységeket adtak meg, amelyekre a fenti struktúra nem volt értelmezhető. Ők az esetek döntő hányadában nem adtak választ erre a kérdésre, vagy kizárásra kerültek az elemzésből.

csak részben engedett a kísértésnek, vagyis nem minden pénzét fordította arra, hogy a gyűlölt tevékenység végzése alól mentesüljön, így felszabaduló összeget más tevékenységekre allokálva időt próbált felszabadítani a maga számára (egyéb) szabadidős tevékenységeire.

A minta 24,8%-a pedig nem költött pénzt egyik tevékenység kiváltására sem. Legtöbbjük a teljes megtakarítást választotta, egyáltalán nem költött pénzt ebben a feladatban. A minta pontos megoszlását a következő táblázat mutatja.

37. Táblázat A „Mennyit költene” kérdések összegzésének leíró statisztikája

Mennyit költene (összesen)?

		Gyakoriság	Százalék (teljes minta)	Százalék (érvényes válaszok)	Kumulatív százalék
Érvényes válaszok	,00	52	16,7	18,6	18,6
	1000,00	4	1,3	1,4	20,1
	1500,00	6	1,9	2,2	22,2
	2000,00	4	1,3	1,4	23,7
	2375,00	1	,3	,4	24,0
	2500,00	9	2,9	3,2	27,2
	3000,00	18	5,8	6,5	33,7
	3500,00	5	1,6	1,8	35,5
	3750,00	2	,6	,7	36,2
	4000,00	15	4,8	5,4	41,6
	4500,00	64	20,6	22,9	64,5
	4750,00	1	,3	,4	64,9
	5000,00	98	31,5	35,1	100,0
	Összesen	279	89,7	100,0	
Hiányzó		32	10,3		
Összesen		311	100,0		

A válaszadók 18,6%-a egyáltalán nem használta fel a rendelkezésére álló pénzösszeget egyik tevékenység kiváltására sem, 35,1%-a viszont a rendelkezésére álló pénzösszeg teljes kimerítésére törekedett. Másként fogalmazva, akik nem költöttek pénzt, azok elsősorban a pénzmegtakarítás maximalizálására, akik pedig minden pénzüket elköltöttek, azok a fogyasztásból származó hasznosság növelésére (vagyis itt elsősorban kellemetlen tevékenységekből származó hasznosságcsökkenés minimalizálására) törekedtek az idő és a pénz közötti trade-off mérlegelése során. Jelentős arányban vannak azok is, 22,9%, akik csak a három óra kellemetlen tevékenység kiváltására törekedtek, viszont a rendelkezésükre álló pénzösszeget már nem merítették ki teljesen.

Figyelemre méltó, hogy a válaszadók igen magas aránya (10,3%) nem adott megoldást a fenti allokációs problémára. Ennek hátterében valószínűleg az állhat, hogy a válaszadók olyan tevékenységeket jelölhettek meg, amelyek *helyettesítését* logikailag nem láttak megoldhatónak²⁰¹. Erre a konstruktumvaliditási problémára a próbalekérdés során még nem

²⁰¹ A helyettesítés kérdésének jelentőségére Molnár Dr. Kovács Judit hívta fel figyelmünket opponensi véleményében, melyet ezúton is köszönünk.

derült fény, de kiküszöbölésére a későbbi vizsgálatok során nagyobb hangsúlyt kell majd helyeznünk.

4.4.3 A preferenciák stabilitására vonatkozó vizsgálat értékelése

Álláspontunk szerint ahhoz, hogy valaki ne az eleve meglévő preferenciasora szerint alokáljon egy rendelkezésére álló pénzösszeget, önkontroll szükséges. Ebből a szempontból mindenki, aki *nem* 4500 forintot költött a feladatban, vagyis a három óra gyűlölt tevékenység áránál *többet vagy kevesebbet*, önkontroll-folyamatokat használt ebben a döntési szituációban.

Azonban, ezt a döntési szituációt úgy alakítottuk ki, hogy a fogyasztó csak akkor tudjon 4500 forinttól eltérő összeget értelmesen elkölteni, ha felvállal néhány órányi gyűlölt tevékenységet is. Ez két módon volt lehetséges. Az egyik stratégia szerint a fogyasztó felvállalt néhány óra gyűlölt (és ráadásul néhány óra kellemetlen) tevékenységet a *később (potenciálisan) hasznosabb* célokra felhasználható pénzösszeg reményében. Gazdaságtani szempontból ez egy olyan intertemporális döntés, amely során a fogyasztó lemond a fogyasztásról a későbbi nagyobb haszon, vagyis a több pénz élvezete reményében. Ez magatartásgazdaságtani (vö. Thaler és Shefrin 1981) és pszichológiai szempontból is önkontroll-folyamatnak tekinthető (vö. késleltetés, 3.1 fejezet).

Azonban, voltak olyan fogyasztók is, akik más logika alapján gondolkodhattak. Lehetséges ugyanis, hogy ebben a döntési szituációban legalább egy órányi gyűlölt tevékenységet azért vállalt fel valaki, hogy legalább két óra kevésbé kellemetlen (de azért kellemetlen) feladat alól mentesüljön. Gazdaságtani szempontból, ha pl. az utolsó óra gyűlölt tevékenység (X) alóli mentesülés határhaszna kisebb, mint két óra kellemetlen tevékenység (Y) alóli mentesülése, akkor teljesen racionális ha fogyasztó az utóbbit választja. Ez a döntés önkontrollt a közgazdaságtan logikája szerint nem igényel: hiszen egy időpontban realizálódó eltérő mértékű hasznosságokról van szó.

Pszichológiai szempontból viszont ez a racionális döntési folyamat is önkontrollt igényel. Bármilyen racionális is egy döntés, ha az aktuális/hasznos/fárasztó viselkedéssel ellentétes késztetések *gátlására* van szükség, akkor az önkontrollt igényel (vö. 3.1 fejezet).

Közgazdasági szempontból két tanulság szűrhető le a fenti kísérletből. Egyrészt, az emberek dönthetnek úgy, hogy nem az eleve meglévő (stabil) preferenciáik mentén alokálják erőforrásaikat. Ez azonban erőfeszítést, vagyis önkontrollt igényel.

Ezért a racionális választás is igényelhet önkontrollt, akkor, ha ez a saját preferenciáink ellenében történik. A racionális döntés tehát, szemben a közgazdaságtani gondolkodásmóddal, nem biztos, hogy mindig a legkönnyebb út.

4.5 Önkontrollt igénylő gazdasági döntések

4.5.1 Kutatási cél

4. kutatási kérdésünk a megkérdezett fogyasztók önkontrollt igénylő döntéseinek tanulmányozására irányul. A közgazdaságtanban az önkontroll, mint a fogyasztói magatartást befolyásoló változó az intertemporális fogyasztói döntések problematikáját leíró modellek kialakítása során merült fel. Azonban, az intertemporális diszkontálás kutatásának és az önkontroll kutatásának módszertana egy ponton elválík egymástól. Ennek megértéséhez idézzük fel az önkontroll gazdaságtani elméleteit (vö. 2.4 fejezet).

A fogyasztói önkontrollt egy olyan kutatói konstrukciónak definiáltuk, amely a fogyasztó intertemporális döntéseinek racionális kivitelezéséhez szükséges erőt befolyásoló intrapszichés és szituatív változók eredőjét képezi le. Ezért lehet alkalmas arra, hogy az intertemporális fogyasztói döntésekben a (közgazdászok által!) elvárt (racionális) kimenethez képest tapasztalt anomáliák egyik lehetséges magyarázó elve legyen.

A magatartásgazdaságtani kutatásokban a fogyasztói önkontrollt befolyásoló *szituatív jellegzetességeket* látják döntő fontosságúnak. Ez úgy írható le, mint egy azonnali/korábbi rövidtávon hasznos kimenet és egy későbbi, ám hosszútávon hasznos alternatíva közötti választás (lásd. 2.4 fejezet). A hosszútávon hasznos alternatíva jelenértékének kalkulálásában tehát az intertemporális diszkontálásnak vitathatatlan szerepe van, azonban a fenti distinkció arra utal, hogy a leszámítolás jelensége nem biztos, hogy minden esetben kielégítő magyarázatot nyújt.

Ez még abban az esetben is igaz, ha csak a szituatív változók szerepével kalkulálunk. Ismét utalunk Elsterre és Akerlofra, akik felhívják a figyelmet arra, hogy a fogyasztói viselkedés racionalitását nagymértékben veszélyezteti az, ha az egyáltalán nem törődik jelenbeli viselkedésének jövőbeni következményeivel. A *halogatásként* (lásd Akerlof 1991) emlegetett jelenség esetében az ember tökéletesen tisztában van a racionális viselkedési alternatívával (pl. a fogorvos meglátogatásának előnyeivel), de mégsem képes rászánni magát annak kivitelezésére.

A *rövidlátás* (lásd. Stutzer és Frey 2006) esetében viszont a jelenbeli viselkedésünk jövőbeni következményeivel kapcsolatos vélekedéseink a problematikusak és így, a tudatos döntéshozatali mechanizmusokat kikerülve, irracionálisan viselkedünk. Így már az is a rövidlátásból fakadó problémák megoldásának részét képezheti, ha valamilyen tudatos viselkedési stratégia segítségével korlátozni próbáljuk a lehetséges jövőbeni hátrányokat. Ezek az elköteleződési mechanizmusok, külső vagy belső eszközöket igénybe véve,

tulajdonképpen egy célt szolgálnak: valamilyen *tudatos és racionális mechanizmus alkalmazásával* megkísérelhetik ellensúlyozni a rövidtávú preferenciasorból fakadó kísértést.

Jelen vizsgálatban olyan – különböző kontextusú de azonos szerkezetű – döntési szituációkban vizsgáltuk a fogyasztók magatartását. Három eltérő tárgyú, de gazdasági vonatkozású szituációt választottunk, ahol egyrészt elemeztük a kontextuális különbségeket, másrészt kvalitatív információk gyűjtésével és diszkriminanciaelemzés segítségével megpróbáltuk azonosítani a fogyasztók idői preferenciáinak hátterében álló motívumokat is.

4.5.2 Kutatási módszer és hipotézisek

Az önkontrollt igénylő döntések vizsgálatára három helyzetet fogalmaztunk meg. Az a) esetben a kísérleti személyeknek olyan helyzetben kellett választaniuk, amely az *egészségükkel kapcsolatos szolgáltatások közötti döntést* igényelt. Ennek felépítése a következő volt:

2. kérdés: Tegyük fel, hogy orvosa kisebb reumatológiai problémát állapít meg Önnél. A betegség kezelésére két lehetőség van:

- A) Egy fájdalomcsillapító szer, amelynek havi adagja 3.000 Ft-ba kerül. A gyógyszer azonnal hat, fájdalmai megszűnnek, de folyamatosan kell szedni. A fájdalmat okozó reumatikus probléma azonban nem szűnik meg.
- B) Lehetőség van rá, hogy heti 3x1 órában gyógytornára járjon, amely havonta szintén 3.000 Ft-ba kerül. Mellette nem szedhet fájdalomcsillapítót, mert az ronthatja a kezelés hatékonyságát, amely azonban egy éven belül tartós javulást hozhat. Viszont, folyamatosan kell végezni a gyakorlatokat ahhoz, hogy a javulás tartós maradjon.

Jelölje meg az alábbi skálán azt, hogy melyik lehetőséget választaná nagyobb eséllyel:

1	2	3	4	5	6	7
Egészen biztosan az A-t választanám						Egész biztosan a B-t választanám

Miért?

Látható, hogy a fenti helyzetben az a) lehetőség egy rövidtávon alacsony költséggel járó, hosszútávon azonban kevésbé hasznos alternatíva, míg a b) lehetőség rövidtávon költségesebb, hosszútávon azonban eredményesebb. A magatartásgazdaságtani modellek alapján (lásd 2.4 fejezet) a b) alternatíva preferálása nagyobb önkontroll igényel.

A b) helyzetben a *fogyasztási-megtakarítási döntések területén mérhető önkontrollt* kívántuk feltérképezni a következő döntési szituációval:

3. kérdés: Ha most nyerne 500.000 Ft-ot a lottón, melyik alternatívának megfelelően használná fel ezt az összeget abban az esetben, ha ez teljes mértékig Öntől függne?

- A) egy-két hónapon belül elkötené a fenti összeget
- B) félretenné és azon gondolkodna, hogy milyen megtakarítási formában kamatoztassa hosszabb távú céljai érdekében

Jelölje meg az alábbi skálán azt, hogy melyik lehetőséget választaná nagyobb eséllyel:

1	2	3	4	5	6	7
Egészen biztosan az A-t választanám						Egész biztosan a B-t választanám

Miért?

A magatartásgazdaságtani modellek alapja az, hogy az azonnali fogyasztás kisebb önkontrollt feltételez, hiszen a fogyasztó enged az azonnali fogyasztás kísértésének, míg a megtakarítás esetében az individuum lemond az azonnali fogyasztás hasznáról a jövőbeni nagyobb fogyasztás reményében.

Az utolsó döntési szituációban *egy gazdaságpolitikai kérdésben* kértük a válaszadók állásfoglalását. Arra voltunk kíváncsiak, hogy ha valaki az individuális döntéseiben önkontrollt tanúsít, az befolyásolja-e és ha igen, akkor milyen mértékben a gazdaságpolitikai döntések megítélését. Itt tehát megfordítottuk a 2.4 fejezet végén leírt elemzési sorrendet. Nem azt vizsgáljuk, hogy a makroszintű gazdaságpolitika miként befolyásolhatja a fogyasztó önkontroll, hanem azt, hogy a fogyasztói önkontroll mértéke kapcsolatban van-e a makroökonómiai döntések értékelésével, mely értékelés természetesen a fogyasztási döntéseire is kihathat. Ezt a következő döntési szituációban igyekeztünk tetten érni.

4. kérdés: A gazdasági miniszter két olyan reformcsomagot terjeszt elő, amely döntő mértékben befolyásolja az ország versenyképességét.

A) csomag: olyan intézkedéseket tartalmaz, amelyek révén az azonnali gazdasági megszorítások elkerülhetőek. A program hosszútávon nem változtat az ország gazdasági versenyképességén.

B) csomag: rövidtávon jelentős gazdasági megszorításokkal jár az egész országra nézve. Hatása hosszú távon, kb. egy évtized múlva jelentkezik, de akkor jelentősen javíthatja az ország gazdasági versenyképességét

Jelölje meg az alábbi skálán azt, hogy melyik lehetőséget választaná nagyobb eséllyel:

1	2	3	4	5	6	7
Egészen biztosan az A-t választanám						Egész biztosan a B-t választanám

Miért?

Vizsgálatunk célja az volt, hogy összevegyük a különböző döntési szituációkban hozott döntéseket, az *idői preferenciák mentén*. Továbbá, célunk volt az is, rövidtávú ill. hosszútávú kimenetek preferáló csoportok vizsgálata során olyan független változókat azonosítsunk, amelyek alkalmasak lehetnek a két csoport diszkriminálására (Ez esetleg a későbbiekben segítséget nyújthat az önkontroll mérésére szolgáló skálák finomításában).

Hipotézisünk az volt, hogy

- 4.5.1 hipotézis: a különböző kontextusban született döntések esetében az emberek azonos idői preferenciákat fognak tanúsítani (mert feltételezésünk szerint valamilyen belső személyiségvonás függvénye az önkontroll)
- 4.5.2 hipotézis: az 4.3 fejezetben mért továbbjátszási hajlandóság („s”) pozitív korrelációban lesz a fogyasztási kontextusban hozott döntésekkel

4.5.3 A döntési szituációkban adott válaszok elemzése

Egészséggel kapcsolatos fogyasztói döntés

A 4.5.2 fejezetben ismertetett, egészséggel kapcsolatos fogyasztói döntés esetében az alábbi eredményeket kaptuk:

38. Táblázat Az egészséggel kapcsolatos fogyasztói döntésre adott válaszok gyakorisági megoszlása

Tegyük fel, hogy orvosa kisebb reumatológiai problémát állapít meg Önnél					
		Gyakoriság	Össz%	Érvényes %	Kumulatív %
Érvényes válaszok	1	12	3,86	3,86	3,86
	2	3	0,96	0,96	4,82
	3	7	2,25	2,25	7,07
	4	14	4,50	4,50	11,58
	5	31	9,97	9,97	21,54
	6	52	16,72	16,72	38,26
	7	192	61,74	61,74	100
	Összesen	311	100	100	

Látható, hogy a fenti önkontrollt igénylő probléma esetében a válaszadók kb. 80%-a biztos, vagy szinte biztos volt abban, hogy a nagyobb önkontrollt igénylő kimenetet választaná. A bizonytalan válaszadókat nem számítva közel 90% hajlott arra, hogy egészségéért hosszútávon kifizetődő áldozatokat hozzon. Ez összhangban van Chapman (2003) eredményeivel. (Az más kérdés, hogy a viselkedés valós kivitelezése során milyen eredményeket kapnánk. Erre sajnos vizsgálatunk nem terjedt ki).

A továbbjátszási hajlandósággal („s”) a Spearman féle rangkorrelációs vizsgálat alapján gyenge negatív (-0,127) de szignifikáns korrelációt mutat (0,025) az egészségügyi problémával. A továbbjátszási hajlandóságot kockázatvállalási hajlandóságként kezelve ez azt jelenti, hogy a pénzügyi kockázatvállalás mértéke gyenge fordított együttjárást mutat a rövidtávon eredményes alternatíva preferálásával. Ez a 4.5.2 hipotézissel ellentétes eredmény.

Az eredmények további elemzéséhez újrakódoltuk az egészséggel kapcsolatos döntésre adott válaszokat. Az „1-3” értékű válaszokat az 1-es „rövidtávú választás”, a 4 értékű válaszokat a 2. kategóriába „ingadozó” és a „5-7” értékű válaszokat a 3. kategóriába „hosszútávú választás” kategóriába soroltuk. Az itt bemutatásra kerülő statisztikai elemzés során a kérdőívünkben gyűjtött egyéb adatokat magyarázó változóként kezelve próbáltuk a fenti csoportok jellegzetességeit azonosítani. Először a rövidtávú választás (1) és az ingadozók (2) csoportját elválasztó változó azonosítására végeztünk diszkriminanciaanalízist. *A fogyasztói önkontrollra adott definíciónk alapján, feltáró céllal, a kérdőívben mért intrapszichés és szituatív változókból megpróbáltuk azokat azonosítani, amelyek mentén relatíve jól diszkriminálhatóak ezek a csoportok.* Viszonylag magas kanonikus korreláció mellett (0,746) szignifikáns Wilks- λ értékkel (0,001) rendelkező diszkriminanciafüggvényt kaptunk.

39. Táblázat A standardizált kanonikus diszkriminanciafüggvény együtthatói (egészséggel kapcsolatos fogyasztói döntés, rövidtávot preferálók - ingadozók)

	Függvény
	1
Életkor	,802
Szívesen kellemes? (Z)	,437
Szívesen hasznos? (Z)	-,592
válaszkészség jutalomra	-,587
BMI	,379

A diszkrimináló függvényt leginkább a magasabb életkor határozza meg, továbbá az, hogy a szívesen végzett tevékenységeit kevésbé látja hasznosnak, illetve, hogy a válaszadónak alacsony válaszkészsége van a jutalmazásra. Hatással van még a szívesen végzett tevékenység kellemessége és a magasabb testtömegindex is.

40. Táblázat Struktúramátrix (egészséggel kapcsolatos fogyasztói döntés, rövidtávot preferálók - ingadozók)

	Függvény
	1
Életkor	,576
válaszkészség jutalomra	-,325
Szívesen hasznos? (Z)	-,308
BMI	,241
Szívesen kellemes? (Z)	,169

A struktúramátrix alapján megállapítható, hogy a diszkriminanciafüggvény pozitív tartományába olyan válaszadók tartoznak, akik idősebbek, a testtömegindexük relatíve magasabb és a szívesen végzett tevékenységeiket relatíve kellemesnek tartják²⁰². Negatív tartományába azok tartoznak, akiknek viszonylag magas a jutalomra való válaszkészségük és a szívesen végzett tevékenységeiket relatíve hasznosnak tartják.

41. Táblázat Csoportcentroidok (egészséggel kapcsolatos fogyasztói döntés, rövidtávot preferálók - ingadozók)

	Függvény
Q2AMEDRQ	1
1,00	,983
2,00	-1,194

Látható, hogy a diszkriminanciafüggvény pozitív tartományába esnek a rövidtávú döntést (1) hozók, míg az ingadozók (2) a negatívba.

Az “ingadozó” és a “hosszútávú választást” hozó csoportokra végzett diszkriminanciaanalízis is szignifikáns függvényt adott (0,004), de jóval gyengébb kanonikus korreláció mellett (0,298).

42. Táblázat A standardizált kanonikus diszkriminanciafüggvény együtthatói (egészséggel kapcsolatos fogyasztói döntés, hosszútávot preferálók - ingadozók)

	Függvény
	1
az a minimális összeg, amiért később venné fel, 24 hónap	,795
Baumeister sc skála összesítve	,329
önfegyelem	-,539
nem impulzív	-,362
Életkor	-,132
Mennyit költene (összesen)?	,165

A diszkriminanciafüggvényt leginkább az intertemporális késleltetési feladatban 24 hónapra megadott összeg nagysága befolyásolta leginkább, de az önfegyelem relatív hiánya, az impulzivitás és a fiatalabb életkor is szerepet játszik. A TBB-skálán elért összpontszám erősebben, az tevékenység-gazdálkodási feladatban elköltött összeg mértéke szintén hatással volt a függvényre.

²⁰² a tevékenységek kellemességére és hasznosságára végzett empirikus vizsgálat részletei a 4.5 fejezetben találhatóak

43. Táblázat Struktúramátrix (egészséggel kapcsolatos fogyasztói döntés, hosszútávot preferálók - ingadozók)

	Function
	1
az a minimális összeg, amiért később venné fel, 24 hónap	,832
önfegyelem	-,496
Baumeister sc skála összesítve	-,435
nem impulzív	-,418
Életkor	-,213
Mennyit költene (összesen)?	,209

A diszkriminanciaelemzés egy olyan függvényt feszített ki, ahol a pozitív tartományba azok esnek akik relatíve magas összeget jelöltek meg a 24 hónapos várakozási időtartam után és a tevékenységgazdálkodási feladatban inkább az idejüket optimalizálják (tehát hajlandóak több pénzt költeni azért, hogy több szabadidejük legyen).

A negatív tartományba eső válaszadókra nagyobb önfegyelem- és összesített önkontroll pontszám jellemző, viszonylag magasabb életkor és a nagyobb mértékű nem impulzivitás.

44. Táblázat Csoportcentroidok (egészséggel kapcsolatos fogyasztói döntés, hosszútávot preferálók - ingadozók)

	Függvény
Q2AMEDRQ	1
2,00	1,207
3,00	-8,008E-02

Látható, hogy az ingadozók (2) pozitív tartományba, míg a hosszútávú döntést (3) preferálók a negatív tartományba esnek.

A „miért” kérdésre adott válaszokat tartalomelemzéssel dolgoztuk fel, mely a 4.5.1 mellékletben található eredményekre vezetett. Az itt található keresztátlából kitűnik, hogy a hosszútávú szempontokat preferáló (3) csoport esetében dominált a „tartós javulás keresése” és a „gyógyszerhasználat elkerülése”, mint indok. Az ingadozók (2) fő indoka az időhiány lehetőségének mérlegelése, míg a rövidtávú preferencia leggyakoribb indoka az alacsony fájdalomküszöb volt.

A diszkriminanciaelemzések megmutatták, hogy a rövidtávú döntést preferálókra (1) az volt jellemzőbb, hogy az ingadozókhoz képest idősebbek, testtömegindexük relatíve magasabb és a szívesen végzett tevékenységeiket relatíve kellemesebbnek tartják.

Az ingadozókra (2), a rövidtávú döntést preferálókhoz képest, az a jellemző, hogy viszonylag magas a jutalomra való válaszkészségük és a szívesen végzett tevékenységeiket relatíve

hasznosabbnak tartják. A hosszútávú döntést preferálóktól viszont az különböztette meg őket leginkább, hogy relatíve magas összeget jelöltek meg a 24 hónapos várakozási időtartam után és a tevékenységgazdálkodási feladatban inkább az idejüket optimalizálják (tehát hajlandóak több pénzt költeni azért, hogy több szabadidejük legyen). (irracionális diszkontálási folyamatok és időmaximalizálás?).

A hosszútávú döntést preferálókra (3) (az ingadozókhoz képest) nagyobb önfegyelem- és összesített önkontroll pontszám jellemző, viszonylag magasabb életkor és a nagyobb mértékű nem impulzivitás.

A fogyasztás és megtakarítás közötti fogyasztói döntés

A 4.5.2 fejezetben bemutatott döntési szituációban az alábbi eredményeket kaptuk:

45. Táblázat A fogyasztási/megtakarítási döntésre adott válaszok gyakorisági megoszlása

Ha most nyerne 500.000 Ft-ot a lottón, melyik alternatívának megfelelően használná fel ?					
		Gyakoriság	Százalék	Százalék (érvényes)	Kumulatív százalék
Érvényes válaszok	1	61	19,6	19,6	19,6
	2	12	3,9	3,9	23,5
	3	19	6,1	6,1	29,6
	4	45	14,5	14,5	44,1
	5	31	10,0	10,0	54,0
	6	40	12,9	12,9	66,9
	7	103	33,1	33,1	100,0
	Összesen	311	100,0	100,0	

Látható, hogy ebben az esetben is kisebb azok aránya, akik a kisebb önkontrollt feltételező azonnali fogyasztás irányába hajlanak. A χ^2 -próba szignifikáns különbséget mutat a két döntési helyzetben választott skálaértékek gyakorisági eloszlása között (0,042).

Az intertemporális diszkontálási problémában mért továbbjátszási hajlandósággal („s”), az egészségügyi problémával ellentétben, nem mutat szignifikáns korrelációt (0,842) a Spearman-féle rangkorrelációs vizsgálat alapján. Ez nagyon érdekes eredmény, hiszen az „s” a pénzügyi természetű játékokban tanúsított kockázatvállalási hajlandóság reprezentálására hivatott.

Itt is három csoportra bontottuk a válaszadókat. A fogyasztási probléma három csoportja és az egészségügyi probléma három csoportja között nincs szignifikáns együttjárás a Spearman-féle rangkorrelációs vizsgálat szerint.

A rövidtávú érdekeket érvényesítő azonnali fogyasztók (1) és az ingadozók közötti diszkriminanciaanalízis a következő eredménnyel járt. Viszonylag gyenge kanonikus korreláció mellett (0,368), de szignifikáns (0,027) diszkriminanciafüggvényt lehetett a két csoport esetében felállítani. Az egyes változók relatív fontosságát ebben a függvényben az alábbi kanonikus diszkriminancia együtthatókat bemutató táblázat mutatja.

46. Táblázat A standardizált kanonikus diszkriminanciafüggvény együtthatói (fogyasztási/megtakarítási döntés, rövidtávot preferálók - ingadozók)

	Függvény
	1
Életkor	-,188
Szívesen hasznos? (Z)	,597
Imádja kellemes? (V)	,241
Imádja hasznos? (V)	,479
Q5ZATLAG	-,152
Hó végén gyakran kell barátoktól kölcsönkérnem vagy kiegészítő munkát vállalnom azért, mert abban a hónapban túl sokat költöttem.	-,307
Nehézségeim vannak a rendszeres takarékoskodásban.	-,228
Néha sokat iszom, vagy túl sok gyógyszert szedek.	,471

A diszkriminanciafüggvény alapján úgy tűnik, hogy a szívesen és a nagyon szívesen végzett tevékenységek hasznosságának²⁰³ észlelése befolyásolja legnagyobb mértékben a függvényt, de nagy szerepe van az addiktív fogyasztásnak (túlzott alkohol- vagy gyógyszerfogyasztás) is²⁰⁴.

47. Táblázat Struktúramátrix (fogyasztási/megtakarítási döntés, rövidtávot preferálók - ingadozók)

	Függvény
	1
Szívesen hasznos? (Z)	,550
Imádja hasznos? (V)	,487
Néha sokat iszom, vagy túl sok gyógyszert szedek.	,440
Imádja kellemes? (V)	,381
Q5ZATLAG	,362
Nehézségeim vannak a rendszeres takarékoskodásban.	-,282
Hó végén gyakran kell barátoktól kölcsönkérnem vagy kiegészítő munkát vállalnom azért, mert abban a hónapban túl sokat költöttem.	-,274
Életkor	-,246

A struktúra-mátrix elemzése alapján megállapítható, hogy a diszkriminanciafüggvény pozitív tartományába azok tartoznak, akik viszonylag nagymértékben egyaránt hasznosnak és

²⁰³ A tevékenységek kellemességére és hasznosságára végzett empirikus vizsgálat részletei a 4.4 fejezetben találhatók

²⁰⁴ A megtakarítási kontroll skálának állításai.

kellemesnek találják az általuk szívesen végzett tevékenységeket, azonban időnként hajlamosak a kontrollvesztésre (túlzott gyógyszer- és alkoholfogyasztás).

A negatív tartományba a viszonylag idősebb, nehezebben takarékoskodó, rosszabb anyagi helyzetben élőket sorolhattuk.

48. Táblázat Csoportcentroidok (fogyasztási/megtakarítási döntés, rövidtávot preferálók - ingadozók)

	Függvény
újraakódolt 500.000 Ft	1
1,00	-,274
2,00	,562

A csoportcentroidok helyzetéből látszik, hogy a pozitív tartomány az ingadozókra (2), a negatív tartomány pedig a rövidtávon fogyasztókra érvényes.

Az ingadozók (2) és a megtakarítás mellett döntők (3) közötti diszkriminanciaanalízis eredménye a következőképpen alakult. Közepes mértékű kanonikus korreláció mellett (0,376) szignifikáns Wilks- λ értékkel (0,012) rendelkező diszkriminanciafüggvényt kaptunk.

49. Táblázat A standardizált kanonikus diszkriminanciafüggvény együtthatói (fogyasztási/megtakarítási döntés, hosszútávot preferálók - ingadozók)

	Függvény
	1
Életkor	-,205
Szívesen hasznos? (Z)	-,348
Imádja kellemes? (V)	-,384
az a minimális összeg, amiért később venné fel, 6 hónap	-2,620
az a minimális összeg, amiért később venné fel, 12 hónap	2,922
Baumeister sc skála összesítve	,121
Nem szívesen kellemes? (Y)	-,621
büntetésre való érzékenység	,631
pénzügyekkel kapcsolatos attitűd	,505

A függvényt legnagyobb mértékben az a minimális összeg befolyásolta, amit az intertemporális választások során megjelöltek, de jelentős hatása volt még a nem szívesen végzett tevékenység kellemességének megítélésének és a büntetésre való érzékenységnek is. A struktúramátrix a következőképpen alakult.

50. Táblázat Struktúramátrix (fogyasztási/megtakarítási döntés, hosszútávot preferálók - ingadozók)

	Függvény
	1
Nem szívesen kellemes? (Y)	-,398
pénzügyi kontroll	,376
büntetésre való érzékenység	,364
Szívesen hasznos? (Z)	-,315
Imádja kellemes? (V)	-,203
az a minimális összeg, amiért később venné fel, 12 hónap	,177
az a minimális összeg, amiért később venné fel, 6 hónap	,157
Életkor	-,134
Baumeister sc skála összesítve	,115

A struktúra-mátrix elemzése alapján megállapítható, hogy a diszkrimanciafüggvény pozitív tartományába azok tartoznak, akiknek erősebb a pénzügyi kontrollja, érzékenyebbek a büntetésre és magasabb összeget jelöltek meg az intertemporális játékban a várakozásukért cserébe. A TBB önkontroll skálán is relatíve magasabb eredményt értek el.

A negatív tartományba tartozók kellemesebbnek élik meg nem szívesen végzett tevékenységeiket is, továbbá a szívesen végzett tevékenységet hasznosabbnak a nagyon szívesen végzett tevékenységeket kellemesebbnek érzélik, viszonylag idősebbek.

51. Táblázat Csoportcentroidok (fogyasztási/megtakarítási döntés, hosszútávot preferálók - ingadozók)

	Függvény
újrakódolt 500.000 Ft	1
2,00	-,731
3,00	,211

A csoportcentroidok helyzete azt mutatja, hogy a negatív tartományba esők az ingadozók, a pozitív tartományban esők pedig a hosszútávú kimenetet preferálók tartoznak inkább.

A „miért”- kérdésre adott válaszok kvalitatív elemzése során ismét a tartalomelemzési módszert választottuk. A táblázat eredményeinek elemzéséhez ugyanúgy újracsoportosítottuk a válaszadókat, mint az előző kérdésben. A rövidtávú/ fogyasztást preferálók (1), az ingadozók (2) és a hosszútávon befektetők (3) aránya következőképpen alakult.

52. Táblázat A fogyasztási/megtakarítási döntésre adott válaszok csoportosítása az intertemporális preferenciák alapján

		Gyakoriság	Össz%	Érvényes %	Kumulatív %
Érvényes válaszok	rövidtávú, fogyasztó	92	29,6	29,6	29,6
	ingadozó	45	14,5	14,5	44,1
	hosszútávú, megtakarító	174	55,9	55,9	100,0
	Összesen	311	100,0	100,0	

A válaszadók közel egyharmada többé-kevésbé biztos abban, hogy azonnal elköltené az összeget, 14,5%-a valamilyen optimalizáló megoldásra törekedne a fogyasztás és a megtakarítás között, tehát az összeg egy részét elköltené a másik részét félretenné. A válaszadók több mint fele (55,9%-a) azonban a teljes összeg megtakarításában gondolkozott.

Az így kapott csoportok mentén tartalomelemzést végeztünk, melynek részletes eredményét a 4.5.2 mellékletben közöljük. Megfigyelhető, hogy az indoklás változatossága nagyobb, mint az előző kérdés esetében. A rövidtávú, azonnali fogyasztást preferálók legfőbb indoka egyrészt az, hogy olyan élethelyzetben van, amikor azonnal szüksége lenne ennyi pénzre (11,6%), másrészt viszont az, hogy nem tekinti annyira jelentős összegnek, hogy érdemesnek tartaná arra, hogy hosszútávon jövedelmező befektetési formát keressen (7%). Az ingadozók egyfajta optimalizáló stratégiára utalnak indoklásukban, leggyakoribb érvük, hogy a pénz egy részét elköltenék másik részét pedig félretennék (5%).

A hosszútávú, önkormányzott igénylő választásnak két fő motívuma volt: egyrészt a tartalékképzés (11,3%), másrészt az, hogy tőkeforrásként vennék igénybe valamilyen hozamot, nyereséget nyújtó befektetési formába (11,3%).

A diszkriminanciaelemzés eredményeit összegezve, megállapítható, hogy a rövidtávú alternatívát preferálókra (az ingadozókhöz képest) az volt a jellemző, hogy viszonylag idősebbek, saját bevallásuk szerint is nehezebben takarékoskodnak, valamint valószínűleg relatíve rosszabb anyagi helyzetben élnek.

Az ingadozókra (2), a rövidtávot preferálókhoz képest, az jellemző, hogy viszonylag nagymértékben találják hasznosnak és kellemesnek is az általuk szívesen végzett tevékenységeket, azonban időnként hajlamosak a kontrollvesztésre (túlzott gyógyszer- és alkoholfogyasztás). A megtakarítást preferálókhoz képest az ingadozók viszonylag idősebbek, továbbá kellemesebbnek élik meg nem szívesen végzett tevékenységeiket is, a szívesen végzett tevékenységet relatíve hasznosabbnak, a nagyon szívesen végzett tevékenységeket relatíve kellemesebbnek érzik.

A hosszútávú alternatívát preferálóknak (3) relatíve erősebb a pénzügyi kontrollja, érzékenyebbek a büntetésre (vö. jutalom elmaradása) és magasabb összeget jelöltek meg az intertemporális döntési helyzetben a várakozásukért cserébe. A TBB önkormányzott skálán is relatíve magasabb eredményt értek el.

A gazdaságpolitikai döntések fogyasztói percepciója

A 4.5.2 fejezetben bemutatott gazdaságpolitikai döntési szituációban az alábbi válaszokat kaptuk:

53. Táblázat A gazdaságpolitikai döntésre adott válaszok gyakorisági megoszlása

A gazdasági miniszter két olyan reformcsomagot terjeszt elő, amely döntő mértékben befolyásolja az ország versenyképességét.					
		Gyakoriság	Össz%	Érvényes %	Kumulatív %
Érvényes válaszok	1	20	6,43	6,47	6,47
	2	6	1,93	1,94	8,41
	3	21	6,75	6,80	15,21
	4	56	18,01	18,12	33,33
	5	58	18,65	18,77	52,10
	6	52	16,72	16,83	68,93
	7	96	30,87	31,07	100
	Összesen	309	99,36	100	
Hiányzó		2	0,64		
Összesen		311	100		

A könnyebb elemzés kedvéért a válaszadókat, a korábbi szituációkhoz hasonlóan, három kategóriába soroltuk, a rövidtávú és hosszútávú kimenetet preferálók, illetve az ingadozók csoportjába. Ezek megoszlása a következőképpen alakult.

54. Táblázat A gazdaságpolitikai döntésre adott válaszok kategorizálása

		Gyakoriság	Össz%	Érvényes %	Kumulatív %
Érvényes válaszok	1,00	47	15,1	15,2	15,2
	2,00	56	18,0	18,1	33,3
	3,00	206	66,2	66,7	100,0
	Összesen	309	99,4	100,0	
Hiányzó		2	,6		
Összesen		311	100,0		

A válaszadók 15,2%-a preferálta a rövidtávú, 66,7%-a a hosszútávú kimenetet, 18,1%-uk pedig ingadozott a két output között²⁰⁵.

A kvalitatív kérdésre adott válaszokat itt is tartalomelemzéssel dolgoztuk fel, melynek részletes eredménye a 4.5.3 mellékletben található.

A rövidtávú kimenet preferálásnak indoka leggyakrabban a napi élet- és munkakörülmények nehézségei („most él” – 5,3%) , illetve a politikusok iránti bizalomvesztés (3,9%) motiválta.

²⁰⁵ A kérdésnek nyilvánvaló aktuálpolitikai felhangjai is vannak. A kitöltők több esetben is jelezték, hogy szerintük ez a helyzet leképezi a lekérdezés időpontjában zajló gazdaságpolitikai témájú diskussziókat. A politikai elkötelezettség vizsgálata egyrészt meghaladta volna jelen vizsgálat hatókörét, másrészt, egyetemi közegben, megnehezítette volna az adatgyűjtést.

Az ingadozók esetében szintén magas a bizalomhiány a politika iránt (4,2%), a leggyakoribb indok azonban az, hogy egyik megoldást sem tartják igazán kielégítőnek, ezért valamilyen kompromisszumos megoldást keresnének (6,7%).

A hosszútávú kimenet preferálásának indoka a stratégiai gondolkodás, a jövő tervezésének pártolása (25,4%), de gyakori az is, hogy valamilyen értékre hivatkozva vállalnák a megszorításokat (gyermekük jövője, a változás értelmessége és realitása stb.).

Megfigyelhető azonban az is, hogy a *kvalitatív válasz megtagadása* itt volt a legmagasabb mindhárom szituáció közül (27 fő). Ez, megítélésünk szerint, a kérdés politikai felhangjainak tudható be, és azt jelezheti, hogy az emberek tartózkodóak politikai állásfoglalásuk kinyilvánításában még ilyen anonim körülmények között is.

A továbbjátszási hajlandóság („s”), amelyet a kockázatvállalási hajlandóság egyik mérőeszközének is tekinthetünk, nem áll szignifikáns korrelációban a gazdaságpolitikai döntéssel.

4.5.4 További összehasonlító elemzések

A páros mintás Friedman-próba szignifikáns különbséget mutat az egyéni fogyasztási döntésekben tanúsított önkontroll és a gazdaságpolitikai döntésekben tanúsított önkontroll skálaértékeinek gyakorisági eloszlása között (0,000). A páros mintás Friedman-próba a fogyasztási/megtakarítási és a gazdaságpolitikai döntés között is szignifikáns különbséget jelez (0,008). A részletes eredmények a 4.5.5 mellékletben találhatók. Ezt a tendenciát a 4.5.4 mellékletben található gyakorisági eloszlások grafikusán ábrázolt (hisztogram) eltérései, valamint az 55. táblázat leíró adatai is illusztrálják.

55. Táblázat A három döntési helyzetre adott válaszok leíró statisztikai adatai

		Tegyük fel, hogy orvosunk kisebb reumatológiai problémát állapít meg....	Ha most nyerne 500.000 Ft-ot a lottón....	A gazdasági miniszter két reformcsomagot terjeszt elő...
N	Érvényes	311	311	309
	hiányzó	0	0	2
Medián		7	5	5
Minimum		1	1	1
Maximum		7	7	7
Percentilisek	25	6	3	4
	50	7	5	5
	75	7	7	7

A Wilcoxon-próba 0,01-es szignifikanciaértékkel jelentős különbséget jelez a fogyasztási és a gazdaságpolitikai döntésekben tanúsított önkontroll mértéke között.

Ez alapján kijelenthető, hogy ugyanaz a fogyasztó különböző döntési helyzetekben különböző mértékű önkontrollt tanúsít, vagyis a 4.5.1 hipotézist el kell vetnünk.

A különböző döntési helyzetekben tanúsított önkontroll és az önkontroll általános szintje (Tagney, Baumeister és Boone 2004) között a Spearman-féle rangkorreláció alapján az alábbi együttjárásokat találtuk. Az egészségügyi probléma esetében hozott döntés szignifikáns, de gyenge korrelációt mutat a gazdaságpolitikai döntéssel (0,175) és az önkontroll (0,223) szintjével. A fogyasztási/megtakarítási probléma szintén szignifikáns, de gyenge korrelációt (0,188) mutat a gazdaságpolitikai döntéssel. Részleteket lásd. 4.5.5 melléklet.

Ha a válaszadók önkontrollszint szerinti megoszlását²⁰⁶ és az egyes döntési szituációkban megnyilvánuló intertemporális preferenciát összevetjük, akkor a következő tendenciákat kapjuk.

56. Táblázat A három döntési helyzetben megnyilvánuló intertemporális preferenciák és az önkontrollszint kategóriák összevetése

		egészségügyi döntés			fogyasztási döntés			gazdaságpolitikai döntés		
		1	2	3	1	2	3	1	2	3
gyenge önkontroll	Elemszám	4	2	17	5	5	13	2	8	13
	sor %	17,39	8,70	73,91	21,74	21,74	56,52	8,70	34,78	56,52
átlagos önkontroll	Elemszám	16	12	234	81	37	144	45	42	173
	sor%	6,11	4,58	89,31	30,92	14,12	54,96	17,31	16,15	66,54
erős önkontroll	Elemszám	1		17	4	2	12		4	14
	sor %	5,56		94,44	22,22	11,11	66,67		22,22	77,78
Összesen	Elemszám	21	14	268	90	44	169	47	54	200
	sor%	6,93	4,62	88,45	29,70	14,52	55,78	15,61	17,94	66,45

Az önkontroll mértéke (gyenge, átlagos vagy erős) alapján csoportosítva a vizsgált populációt, a mintában nem mutatható ki, hogy a gyenge önkontroll a rövidtávú kimenetek preferálásához vezetne. Éppen ellenkezőleg, a gyenge önkontroll esetében is kimutatható, hogy a hosszútávú kimenetek relatív aránya, mindhárom döntési helyzetben, messze a legmagasabb. Ez, egy magas intellektuális kvalitásokkal bíró, iskolázott kísérleti személyekből minta esetében talán

²⁰⁶ vö. 4.2 fejezet TBB-skála értékeinek csoportosítása

nem is meglepő. *Amiben viszont a gyenge, átlagos és erős önkontrollal rendelkező csoportok közötti különbség legmarkánsabban jelentkezik, az a bizonytalanok aránya.* Az egészségügyi döntés esetében az önkontroll hatása tisztán érvényesül. Az önkontroll erősödésével gyengül a rövidtávú és a bizonytalan alternatíva gyakorisága, míg a hosszútávú alternatíva választása erősödik. A fogyasztási döntés esetében az erősödő önkontroll hatása egyedül a bizonytalanok arányának csökkenésében nyilvánul meg. A gazdaságpolitikai döntés esetében is, relatíve gyenge önkontroll esetén kiugróan magas a bizonytalanok aránya.

4.5.5 Az önkontrollt igénylő gazdasági döntések vizsgálatának értékelése

Mindhárom döntési szituáció esetében meglepő volt a hosszútávú döntések erős preferálása. A bizonytalan válaszadókat nem számítva, a kísérleti alanyok 90%-a hajlott arra, hogy egészségéért hosszútávon kifizetődő áldozatokat hozzon, 55,9%-uk gondolkozott teljes megtakarításban és 66,7%-uk pártolta a kezdeti megvonásokkal járó, ám hosszútávú előnyökkel járó kimenetet gazdaságpolitikai kimenetet. Azonban, 4.5.1 hipotézisünket, vagyis a különböző helyzetekben azonosíthatóan hasonló idői preferenciák létezését, el kell vetnünk. Hasonló sorsra jutott, 4.5.2 hipotézisünk is, bizonyítva a pénzügyi kockázatvállalási hajlandóság általunk használt mérőeszköze nem bír magyarázó erővel az általunk vizsgált döntési helyzetekben.

Alternatív magyarázatként azt javasolhatjuk, amit az önkontroll személyiségvonásának elemzésekor mutattunk ki: a gyenge önkontroll leginkább az ingadozó döntésekben, a bizonytalan intertemporális preferenciákban érhető tetten. Valószínű, hogy a gyenge önkontroll nem a rövidtávú döntési alternatívák preferenciájában jelentkezik, hanem inkább a következetes intertemporális preferencia hiányában. A rövidlátó fogyasztó nem képes tartós intertemporális preferenciák kialakítására: nem leszokik a dohányzásról (egyszer és végérvényesen), hanem *időnként* szokik le. Ezt a jelenséget napjaink magatartásgazdaságtani önkontroll-elméletei sem képesek megnyugtatóan modellezni²⁰⁷.

A neoklasszikus modell gyenge pontja az, hogy a fogyasztó tökéletes racionalitását és korlátlan akaraterejét feltételezve nem képes modellezni a fogyasztó bizonytalanságát. Ezalatt a fogyasztó belső bizonytalanságát értjük, nem pedig fogyasztói döntés bizonytalan (külső) körülményeinek mérlegelését.

²⁰⁷ Ennek további vizsgálatára jelenlegi mérőeszközeink sem voltak alkalmasak, ez egy következő vizsgálat célja lehet. Molnárné Dr. Kovács Judit opponensi véleményére válaszolva, ezért nem láttuk indokoltnak az 1. és 3. vizsgálat közötti összefüggések további, mélyebb elemzését. Az értékes észrevételt azonban mindenképpen köszönjük!

5. KONKLÚZIÓ

A fogyasztó, mindennapi döntései kapcsán, lépten-nyomon kerülhet olyan helyzetekbe, amikor szakítania kellene „ösztönös” vagy automatikus gondolataival, vágyaival, kísértéseivel vagy korábbi választásainak megszokottá vált kimeneteivel (Thaler és Shefrin 1981, Benhabib és Bisin 2005, Gul és Pesendorfer 2004). Ez a jelenség – nevezzük bárhogy – annyira általános, hogy a fogyasztó/ gazdasági aktor közgazdaságtani modellezése sem kerülheti meg vizsgálatát (Becker és Murphy 1988).

Gazdaságtani szempontból az a legérdekesebb vonása ennek a helyzetnek, hogy a fogyasztók/gazdasági aktorok gyakran még akkor sem képesek elszakadni ezektől a kísértésektől, automatizmusoktól, ha ezzel hosszútávon nagyon rosszul járnak (Thaler 1981). Ez a „fogyasztói rövidlátásként” is aposztrofált jelenség rendkívül sok kérdést vet fel, nemcsak a fogyasztók döntéshozásával, hanem a neoklasszikus közgazdaságtan axiómáival kapcsolatban is (Lea és Webley 2005).

A neoklasszikus közgazdaságtan a racionális gazdasági magatartással kapcsolatban a *korlátlan akaraterő* szigorú feltevésével él. Ez az axióma számos mikro- és makroökonómiai modellhez hasznos alapot nyújt, azonban vannak olyan gazdasági jelenségek is, amelyek más módon talán hatékonyabban és eredményesebben elemezhetőek (Jolls és mtsai 1998).

Ilyen gazdasági jelenség pl. bizonyos termékek addiktív fogyasztása, például a dohányárak és egyéb drogok fogyasztásától való függőség, a mértéktelen evés, a túlzott televíziónézés és egyéb más „*bűnös*” fogyasztás (Stutzer és Frey 2006). E kérdések kutatása olyan eredményekkel is járhat, amely a neoklasszikus közgazdaságtan célkitűzésének megfelel, de módszertanán messze túlmutat.

A neoklasszikus szemléletmód képviselői, pl. Gary Becker álláspontja szerint nincs szükség a neoklasszikus axiómák átalakítására. A *racionális addikció* modellje szerint elegendő a fogyasztói döntés időhorizontját kibővíteni a múlt és a jövő felé ahhoz, hogy az addiktív fogyasztás *megszakítása* elemezhető legyen (Becker és Murphy 1988).

Tanulmányunkban bemutattuk, hogy ez az álláspont inkább a jelenségek elfedéséhez, nem pedig a feltárásához járul hozzá. Realisztikusabbnak tartottuk azokat a modelleket, ahol elismerték a fogyasztói rövidlátás irracionalitását, és modellezésére más, pszichológiai realisztikusabb magyarázó elvek alkalmazására tettek kísérletet.

Az egyik ilyen „potenciális” potenciális magyarázó elv a fogyasztói önkontroll *konstrukta*. Tanulmányunkban elsősorban ennek a lehetőségnek a bemutatására helyeztünk hangsúlyt. Az önkontroll, első hallásra, elég távol esik a közgazdaságtan, különösen a

neoklasszikus közgazdaságtan érdeklődési körétől. A neoklasszikus axiómákra épülő, azokat szigorúan alkalmazó közgazdaságtani gondolkodásban ugyanis a gazdasági aktor potenciális önkontroll-problémáinak nincs helye (Becker és Murphy 1988, Friedman 1986).

Más szerzők, pl. Richard Thaler szerint azonban a fogyasztói rövidlátás vagy halogatás jelensége nem magyarázható meg teljesen a fogyasztói időhorizont bővítésével, ehelyett a fogyasztó egydimenziós preferenciarendszerének (legalább) kétdimenzióssá bővítésére van szükség. Thaler és Shefrin (1981) modelljét azért látjuk különösen érdekesnek, mert túlléptek a neoklasszikus közgazdaságtanban „fekete doboz”-ként kezelt fogyasztói személyiségen, és a gazdaságtani elemzések pszichológiai realizmusát javítani kívánták.

Munkásságuk azért is jelentős, mert felvetették, hogy ez a témakör messze túlmutathat az addiktív fogyasztás tanulmányozásán. Szemléletes példákon demonstrálták, hogy a gazdasági aktorok (nemcsak a fogyasztók!) más jellegű döntései sem feltétlenül illeszkednek a *korlátlan akaraterő* axiómájához. Felvetették, hogy a gazdasági aktor jóval gyakrabban küzdhet akaraterejének hiányosságaival, mint ahogy azt a neoklasszikus közgazdaságtan feltételezi. És jóval többször használhat önkontroll-folyamatokat azért, hogy akaraterejének gyengeségéből fakadó hátrányos következményeket valamilyen módon ellensúlyozza (Thaler és Shefrin 1981).

Bemutattuk, hogy a fogyasztói önkontrollal foglalkozó kutatók figyelmét gyakran a fogyasztói döntések *szituatív tényezőinek kognitív reprezentációja* köti le, mégpedig azok, melyek a „fogyasztói rövidlátásra” magyarázatul szolgálhatnak. A magatartásgazdaságban már nem vitatják a fogyasztói rövidlátás jelenségének létét (lásd. Stutzer és Frey 2006), szemben a neoklasszikus közgazdaságtannal (lásd. Becker és Murphy 1988). Az ide sorolható döntési helyzetek „alapképlete” ismert, ezekben az esetekben a fogyasztónak egy „azonnali de csak rövidtávon hasznos” kimenet és egy „későbbi, ám hosszútávon hasznos” kimenet között kell választania, és tendenciaszerűen, gazdaságtanilag irracionális módon, a rövidtávú/nem haszonmaximalizáló alternatívát választja (Thaler 1981).

Azonban abban már egyáltalán nincs egyetértés, hogy pontosan melyik szituatív tényező kognitív reprezentációjának van kulcsszerepe ebben a jelenségben. Szerepe lehet annak, hogy:

- miként zajlik az egyes döntési alternatívák hasznosságának intertemporális diszkontálása, az exponenciális vagy a hiperbolikus diszkontálás használata adekvátabb-e (Rachlin 2006, Loewenstein és Prelec 1992, Mazur 1987)
- miként zajlik a döntési alternatívák hasznosságának kiértékelése, szerepe van-e rövid- és hosszútávú preferenciarendszereknek az egyes kimenetek mentális súlyozásában (Thaler és Shefrin 1981)

- mennyit kell várni az egyes döntési alternatívák realizálódására (vö. preferenciafordulási szituáció; Thaler 1981, Benhabib és Bisin 2005)
- milyen mértékű kísértés fakad a szituatív tényezőkből (Gul és Pesendorfer 2004)

Vannak azonban olyan kutatók is, akik nem a szituatív tényezőkre helyezi a hangsúlyt, hanem a fogyasztó valamilyen attribútumát teszi meg az önkontroll indikátorának. A legnagyobb problémánk ezzel az, hogy olyan általában olyan, gazdaságstatisztikailag mérhető, de a fogyasztói önkontrollal csak áttételesen kapcsolatban lévő attribútumokat használnak, mint pl. az iskolázottság (pl. Kan 2007, Keeler és mtsai 1999, Feng 2005)

Álláspontunk szerint mindkét megközelítés jogos igényeket vet fel, azonban igen nehéz egy koherens modellben megfelelni ezeknek az igényeknek. Elemzésünkben bemutattuk, azt látjuk elsősorban problémásnak, hogy a kutatók az *individuális fogyasztói magatartást és a piacokon zajló fogyasztói tömegjelenségeket azonos mechanizmusokra próbálják visszavezetni*. A fogyasztói rövidlátással foglalkozó empirikus eredmények igazolják, hogy az önkontroll olyan pszichés változó lehet, amely jelentősen befolyásolja az egyéni fogyasztói döntéseket. Azonban jogosnak látjuk azt az igényt is, hogy a fogyasztói önkontroll kapcsán arra is kapjunk választ, hogy miként hat ez a változó a piaci tömegjelenségekre. Fontosnak tartottuk hangsúlyozni, hogy az egyéni és az individuális szint között eltérések lehetségek: *ugyanazok a törvényszerűségek másként érvényesülhetnek, illetve más törvényszerűségek jelenhetnek meg*. Ennek empirikus feltárása meghaladta tanulmányunk kereteit, de ez igen fontos lenne, hiszen ez bemutatott eredményeink generalizálhatóságát is nagyban érinti.

Tanulmányunkban *a fogyasztói önkontrollt olyan változónak tekintettük, amely a fogyasztó intertemporális döntéseinek racionális kivitelezéséhez szükséges erőt befolyásoló intrapszichés és szituatív változók eredőjét képezi le*. Erre a definícióra építve alakítottuk ki az alábbi kutatási célkitűzéseket.

- Megvizsgáltuk, hogy az általunk megkérdezettek fogyasztói és megtakarítási magatartása, továbbá a pénzügyek terén *észlelt* kontrollja milyen mértékű és összevetettük a megkérdezettek önkontrolljával. Ezzel próbáltuk demonstrálni, hogy közgazdaságtani problémák elemzése (fogyasztás és megtakarítás) során érdemes pszichológiai változókat is használni (vö. 4.2 fejezet).
- Elemeztük, hogy a jelenleg „forgalomban lévő” intertemporális diszkontálási modellek mennyire voltak alkalmasak arra, hogy a megkérdezettek leszámítolási döntéseit előre jelezzék. Ezt azért tartottuk fontosnak, mert a fogyasztói önkontroll jelenségében az

intertemporális diszkontálási mechanizmusok lényeges szerepet játszhatnak (vö. 4.3 fejezet).

- Demonstrálni szeretnénk volna, hogy az általunk megkérdezettek válaszaiban vannak a fogyasztói önkontroll létére utaló jelek (vö. 4.4 fejezet).
- Végül, a válaszadók körében adatokat gyűjtöttünk az önkontrollt igénylő gazdasági döntésekkel kapcsolatban az egészség, a fogyasztás és megtakarítás, valamint a gazdaságpolitika értékelése kapcsán. Továbbá elemeztük, hogy – megkérdezetteink esetében – ezek a döntések mennyire voltak kapcsolatba hozhatók bizonyos személyiségvonásokkal és egyéb mért változókkal (vö. 4. 5 fejezet).

Vizsgálatunkat 2007. március és április hónapokban végeztük. A minta nagysága 311 fő volt, akik a Szegedi Tudományegyetem *levelező tagozatos hallgatói* voltak. Mintavételünk még ebben a populációban sem tekinthető reprezentatívnak, így eredményeink értékelésénél az ebből fakadó torzító hatásokat is figyelembe kellett vennünk. Eredményeink ezért sem használhatóak a fogyasztói önkontroll *piaci szintű* hatásainak megítéléséhez. Vizsgálatsorozatunk eredményei inkább *az individuális szintű fogyasztói döntéseket* befolyásoló háttérmechanizmusok bemutatására alkalmasak.

A „*fogyasztási kontroll*” háttérváltozót, melyet Wahlund és Gunnarson (1996) mérőeszközéből fejlesztettünk ki, arra szántuk, hogy jelezze: a fogyasztó *általában* milyen mértékű kontrollt érez a vásárlásai során. A másik „*pénzügyi kontroll*” elnevezésű háttérváltozóba pedig a fogyasztók megtakarítási döntései felett érzett kontrolljával kapcsolatos indikátorállításokat gyűjtöttük. Fontosnak tartottuk a kétféle fogyasztói döntés megkülönböztetését, mert véleményünk szerint eltérő információkat, információfeldolgozási mechanizmusokat és preferenciarendszereket mozgósítanak.

A fogyasztási és pénzügyi kontroll vizsgálata során négy hipotézist állítottunk fel. A 4.2.1 hipotézisünket megerősítették adataink, vagyis fogyasztási kontroll esetében mintánk markáns csoportokra volt bontható, és erős fogyasztási kontrollt, vagyis a neoklasszikus axiómáknak leginkább megfelelő fogyasztói magatartást a minta kisebb, de azért viszonylag jelentős hányada (39,6%) mutatott.

A 4.2.2 hipotézis a pénzügyi kontrollra vonatkozott, itt markánsabb tagolódást tapasztaltunk, és kiemelhető, hogy erős pénzügyi kontrollal csak a minta 33,2%-a volt jellemezhető. Abszolút értelemben azonban még ők is nehezen érik el a neoklasszikus axiómák alapján várható mértéket.

A 4.2.3 hipotézis is teljesült, vagyis a fogyasztási kontroll és a pénzügyi kontroll szignifikáns, közepesen negatív korrelációban állt egymással: vagyis kijelenthető hogy a pl. gyenge fogyasztási kontroll jelentős valószínűséggel járt együtt gyenge pénzügyi kontrollal is (és vice versa).

A 4.2.4 hipotézisünk kapcsán azt vizsgáltuk, hogy a fogyasztási kontroll és a pénzügyi kontroll kimutatható kapcsolatban van-e az önkontroll skálákkal. Itt egyrészt Tagney, Baumeister és Boone (2004) skáláját használtuk, melynek jellemzője, hogy az önkontrollt személyiségvonásként kezeli. Másrészt Carver és White (1994) BIS/BAS skáláját, ami áttételesen ugyan, de a humán viselkedés megközelítő és gátló folyamatainak jellemzésével alkalmas lehet az önkontroll leírására is. Kimutattuk, hogy a TBB- önkontroll skálán elért pontszám szignifikánsan magasabb volt a magasabb fogyasztási és pénzügyi kontrollal rendelkező csoportok között. Ez azért is fontos eredmény, mert magasan kvalifikált mintáról van szó.

A TBB-önkontroll skála öt faktorra bontható (az önfegyelem, az impulzivitás hiánya, az egészséges szokások, a munkaetika és a megbízhatóság). A magasabb fogyasztási kontrollal rendelkező csoport tagjai esetében kimutattuk, hogy a TBB skála minden faktora esetében szignifikáns mértékben nagyobb pontszámot értek el a többi csoporthoz képest. A pénzügyi kontroll szempontjából is hasonló szignifikáns különbségeket kaptunk, kivéve az impulzivitás hiánya faktor esetében.

A BIS/BAS skála és a fogyasztási kontroll kapcsolatát vizsgálva egyedül az örömkérés mutatott szignifikáns eltérést. Adataink szerint a gyenge fogyasztási kontrollal rendelkezők mutatták a legnagyobb hajlandóságot az örömkérésre, a legkisebb örömkérés-érték viszont az erős fogyasztási kontrollal rendelkezők esetében található. Ez az eredmény egyébként összhangban van a fogyasztói rövidlátás modellezésére kialakított közgazdaságtani modellek elvárásaival is.

A pénzügyi kontroll alapján a büntetésre való érzékenység mentén lehetett szignifikáns különbséget kimutatni az erős, átlagos és gyenge kontrollal rendelkező csoportok között, de az eredmények ellentmondásosak. Az tapasztaltuk ugyanis, hogy az átlagos kontrollal rendelkező csoport volt legkevésbé érzékeny a büntetésre, míg az alacsony és a magas kontrollal rendelkezők a leginkább. Ezt úgy értelmeztük, hogy a gyenge pénzügyi kontrollal rendelkezők a rövidtávú, míg az erős pénzügyi kontrollal rendelkezők a hosszútávú jutalom elmaradására voltak érzékenyek.

Azonban, hogy a TBB-skála és a BIS/BAS skála között nem tudtunk szignifikáns korrelációt kimutatni. Ezt azért tartjuk fontos eredménynek, mert arra utalhat, hogy az

önkontroll személyiségvonása nem egyszerűsíthető le az idegrendszeri megközelítő és gátló folyamatok kiegyensúlyozottságának mértékére.

A fogyasztási és a pénzügyi kontroll elemzése kapcsán a kapott eredményeink megerősítik azt a feltevést, hogy a racionális választás modelljével gond van. Válaszadóink közel 60%-a olyan módon jellemezte saját fogyasztói és megtakarítási magatartását, amely kevésbé hozható összhangba a fogyasztói racionalitás neoklasszikus felfogásával. Reprezentatív mintán gyűjtött adatok hiányában nem tudjuk pontosan megmondani, hogy a piaci tömegjelenségek szintjén ez pontosan mennyire torzítja a fogyasztói magatartást, eredményeink azonban arra utalnak, hogy ez akár jelentős mértékű is lehet. További tanulságokkal szolgál az, hogy ennek hátterében *nem csak* a sokat vizsgált információfeldolgozási anomáliák állhatnak. Eredményeink arra utalnak, hogy a fogyasztás közben megtapasztalt kisebb-nagyobb mértékű kontrollvesztés és a megtakarítások kézbentartásának alacsony motivációja szintén szerepet játszhat. Ennek szerepe lehet a fogyasztói magatartás előrejelzésében és befolyásolásában is.

Az *intertemporális diszkontálás* hiperbolikus vagy exponenciális jellege kulcskérdésnek számít az intertemporális döntésekkel foglalkozó magatartásgazdaságtani modellekben. Jelen vizsgálatban a közgazdaságtanban egyeduralkodó exponenciális leszámítolási modell, valamint három hiperbolikus modell előrejelző erejét teszteltük. Ezt úgy értük el, hogy az első hónapi leszámítolási rátát alapul véve az exponenciális, illetve a hiperbolikus modellek felhasználásával intertemporális becslőfüggvényeket adtunk meg, majd az így becsült, 3, 6, 12 és 24 hónapra diszkontált pénzösszegeket összevetettük azokkal az összegekkel, amelyeket a kísérleti személyek ténylegesen megadtak a kérdőívekben.

Itt is három hipotézissel dolgoztunk. A 4.3.1 hipotézisnek megfelelően az kaptuk, hogy válaszokból számított leszámítolási ráták átlaga valamiféle függvényszerű kapcsolatot mutatott a várakozási idővel, mégpedig alapjában véve egy monoton csökkenő jellegű kapcsolatot. Teljesült a 4.3.2 hipotézisünk is, mert eredményeink szerint a populáció szintjén számolt átlagok előrejelzésében Loewenstein és Prelec (1992) diszkontálási modellje bizonyult a legpontosabbnak, míg az exponenciális modell volt a leggyengébb. A zömében aggregált értékekkel dolgozó közgazdászok számára ez talán elegendő, azonban az egyének diszkontálására vonatkozó előrejelzések elemzése azt mutatja, hogy a becsült és a tapasztalati pénzösszegek korrelációjában messze nem volt akkora különbség az exponenciális modell és hiperbolikus modellek között. Az egyéni válaszok előrejelzése esetében Mazur (1987) modellje jobbnak bizonyult.

Végül, a leszámítolási ráták átlagának tekintetében, nem túl meggyőzően ugyan, de megerősíthetjük a 4.3.3 hipotézist is. A hiperbolikus leszámítolási modellek közül is leginkább Loewenstein és Prelec (1992) modellje mutatta a legjobb illeszkedést a tapasztalati ráták átlagához. Viszont az exponenciális modell, bár populációsztintű előrejelzésekre kevésbé bizonyult alkalmasnak, az egyéni válaszok becslése során meglepően magas korrelációt mutatott.

Az intertemporális diszkontálási folyamat vizsgálatában a legmeglepőbb eredmény az, hogy mintánkban nem találtunk meghatározóan nagy különbséget az exponenciális és a hiperbolikus modellek előrejelzési pontosságát. Megítélésünk szerint ez nem vonja kétségbe az hiperbolikus modellek teoretikus jelentőségét, de empirikus alkalmazhatóságuk javítása érdekében valószínűleg további fejlesztésekre van szükség.

Egy tipikus intertemporális döntési helyzetben akkor lehet jelentősége az önkontrollnak, ha a fogyasztó *kísértést* jelentő azonnali jutalommal szembesül, de a közvetlen jutalom csábítása ellenére is a későbbi jutalmat választja. Ez a kísértés nagyon gyakran a *fogyasztók preferenciáinak instabilitásában* nyilvánul meg.

Jelen vizsgálatban először egy hipotetikus preferencia-sorrend kialakítására kértük a résztvevőket. Feladatuk az volt, hogy nevezzenek meg általuk gyűlölt, nem kedvelt, kedvelt és imádott tevékenységet. Az így kialakult preferenciasor validitását több, szubjektív értékelésre lehetőséget adó skálával ellenőriztük.

A 4.4.1 hipotézisnek megfelelően, a megkérdezettek révén megadott tevékenységek sorrendje preferenciasort tükrözött, vagyis a tevékenységek kellemességének és hasznosságának megítélése monoton növekvő jellegű volt. Továbbá, a 4.4.2 hipotézisnek megfelelően, a megkérdezettek kimutatható hányada *nem* a legkevésbé kedvelt tevékenységének eliminálására fordította álló anyagi erőforrásait. Az általunk vizsgált hipotetikus napon, a résztvevők 31,6% választotta azt az opciót, hogy az összes rendelkezésre álló pénzét az általa gyűlölt tevékenység kiváltására fordítsa. A válaszadók 43,6% kisebb-nagyobb önkontrollt mutatott azzal, hogy csak részben engedett a kísértésnek és az így felszabaduló összeget más tevékenységekre allokálta. 24,8% pedig nem költött pénzt erre a tevékenységre, és nem használta a fennmaradó összeget más tevékenységek kiváltására sem.

Vizsgálatunkban olyan helyzetet kívántunk kialakítani, amely a fogyasztói önkontroll általánosabb, generalizálhatóbb helyzetben való vizsgálatát teszi lehetővé. Azt szerettük volna demonstrálni, hogy minden olyan gazdasági döntésben önkontrollra van szükség, amikor a fogyasztónak nem racionális az eleve meglévő preferenciasora szerint allokálnia erőforrásait. Ebben a keretben akkor beszélünk fogyasztói

rövidlítésről, ha ez a felismerés nem történik meg. A preferenciasor inerciájából fakadó nehézségek pedig a korrigáláshoz szükséges önkontroll-folyamatok energiaigényét szabják meg. Közgazdaságtani szempontból bármilyen racionális is egy döntés, ha az aktuális/hasznos/fárasztó viselkedéssel ellentétes készletések *gátlására* van szükség, akkor az önkontrollt igényel.

Az önkontrollt igénylő fogyasztói döntéseket három helyzetben vizsgáltuk. Az első, *a fogyasztó egészségével kapcsolatos döntési helyzetben* a válaszadók kb. 80%-a biztos, vagy szinte biztos volt abban, hogy a nagyobb önkontrollt igénylő kimenetet választaná. A bizonytalan válaszadókat nem számítva közel 90% hajlott arra, hogy egészségéért hosszútávon kifizetődő áldozatokat hozzon.

A rövidtávú kimenetet (gyógyszerfogyasztást) preferálók olyan válaszadók, akik idősebbek, a testtömegindexük relatíve magasabb és a szívesen végzett tevékenységeiket relatíve kellemesnek tartják. Az ingadozókra (nem tudtak választani a gyógyszerfogyasztás és a gyógytorna között) viszont az volt jellemzők, hogy magas a jutalomra való válaszkészségük és a szívesen végzett tevékenységeiket relatíve hasznosnak tartják.

Az ingadozók és a hosszútávú kimenetet preferálók (gyógytornát) közötti különbséget más módon tudtuk megragadni. A diszkriminanciaelemzés azt mutatta, hogy az ingadozók relatíve magas összeget jelöltek meg a 24 hónapos várakozási időtartam után és a tevékenységgazdálkodási feladatban inkább az idejüket optimalizálják (tehát hajlandóak több pénzt költeni azért, hogy több szabadidejük legyen).

A gyógytornát preferálókra (az ingadozókhoz képest) nagyobb önfegyelem- és magasabb önkontroll-pontszám jellemző, valamint viszonylag magasabb életkor és a nagyobb mértékű nem impulzivitás. A kvalitatív elemzés kimutatta, hogy a hosszútávú szempontokat preferáló (3) csoport esetében dominált a „tartós javulás keresése” és a „gyógyszerhasználat elkerülése”, mint indok. Az ingadozók (2) fő indoka az időhiány lehetőségének mérlegelése volt. A rövidtávú kimenet preferálását leggyakrabban az alacsony fájdalomküszöbvel indokolták.

A fogyasztás- megtakarítás közötti választás vizsgálata során feltevésünk – a legtöbb magatartásgazdaságtani kutatáshoz hasonlóan- az volt, hogy az azonnali fogyasztás kisebb önkontrollt feltételez, hiszen a fogyasztó enged az azonnali fogyasztás kísértésének, míg a megtakarítás esetében az individuum lemond az azonnali fogyasztás hasznáról a jövőbeni nagyobb fogyasztás reményében. Eredményeink szerint a válaszadók közel egyharmada többé-kevésbé biztos abban, hogy azonnal elköltené az összeget, 14,5%-a valamilyen

optimalizáló megoldásra törekedne a fogyasztás és a megtakarítás között, tehát az összeg egy részét elköltené a másik részét félretenné. A válaszadók több mint fele (55,9%-a) azonban a teljes összeg megtakarításában gondolkozott. A kvalitatív elemzés szerint a rövidtávú, azonnali fogyasztást preferálók legfőbb indoka az olyan élethelyzet, amikor azonnal szüksége lenne ennyi pénzre (11,6%), másrészt viszont, a második leggyakoribb motívum az volt, hogy nem tekintették a feladatban szereplő 500.000 forintot annyira jelentős összegnek, hogy érdemes lenne hosszútávon jövedelmező befektetési formát keresni (7%). Az ingadozók egyfajta optimalizáló stratégiára utalnak indoklásukban, leggyakoribb érvük az, hogy a pénz egy részét elköltenék másik részét pedig félretennék (5%). A hosszútávú, önkontrollt igénylő választásnak két fő motívuma volt: egyrészt a tartalékképzés (11,3%), másrészt az, hogy tőkeforrásként vennék igénybe valamilyen hozamot, nyereséget nyújtó befektetési formában (11,3%)

A diszkriminanciaelemzés azt mutatja, hogy az ingadozók azok, akik viszonylag nagymértékben hasznosnak és kellemesnek találják az általuk szívesen végzett tevékenységeket, azonban időnként hajlamosak a kontrollvesztésre (túlzott gyógyszer- és alkoholfogyasztás). A rövidtávú, azonnali fogyasztást preferálók közé a viszonylag idősebb, nehezebben takarékoskodó, rosszabb anyagi helyzetben élőket sorolhattuk.

A hosszútávú kimenetet preferálókhoz képest viszont abban különböztek az ingadozók, hogy kellemesebbnek élik meg nem szívesen végzett tevékenységeiket is, továbbá a szívesen végzett tevékenységet hasznosabbnak a nagyon szívesen végzett tevékenységeket kellemesebbnek érzélik és viszonylag idősebbek. Vagyis, nagyobb kísértést élhettek meg az azonnali fogyasztásra.

A hosszútávú kimenetet preferálók viszont a pénzügyekkel kapcsolatosan pozitívabb attitűdöket mutatnak, érzékenyebbek a büntetésre és magasabb összeget jelöltek meg az intertemporális játékban a várakozásukért cserébe. A TBB önkontroll skálán is relatíve magasabb eredményt értek el.

A fogyasztók önkontrollal kapcsolatos döntéseit végül egy olyan helyzetben néztük meg, ahol *gazdaságpolitikai döntési szituációt* kellett feldolgozniuk és olyan kérdésben állást foglalni, amely rájuk nézve is jelentős következményekkel járt.

A válaszadók 15,2%-a preferálta a rövidtávú áldozatokkal nem járó, ám hosszútávon nem eredményes stratégiát. 66,7% pártolta a kezdeti megvonásokkal járó, ám hosszútávú előnyökkel járó kimenetet, 18,1%-uk pedig ingadozott a két output között.

A Friedman-próba szignifikáns különbséget jelzett a fogyasztási és a gazdaságpolitikai döntésekben tanúsított önkontroll mértéke között. Eredményeink azt mutatják, a 4.5.1 hipotézissel ellentétben, hogy az emberek a döntésük kontextusától függően jelentős különbséget mutatnak a racionálisnak tekintett hosszútávú kimenetek preferálása esetében. Meglepő módon az egészség esetében a legjellemzőbb az önkontroll, vagyis a kezdetben költségesebb de később hasznosabb alternatíva preferálása. A mikroökonómiai szintű – fogyasztási és megtakarítási döntések – esetén ez szintén jelentős, de már kevésbé egyöntetű. A makroökonómiai szintű döntés esetében ez a tendencia még kifejezettebb. A 4.5.2 hipotézist viszont el kellett vetnünk, mert a pénzügyi kockázatvállalási hajlandóság általunk használt mérőeszköze nem bírt magyarázó erővel a vizsgált döntési helyzetekben.

Az önkontroll igénylő gazdasági döntések vizsgálatából levonható legfontosabb következtetésnek azt tartjuk, hogy a fogyasztói önkontroll nem egyszerűen egy időtáv preferálásában jelentkezik. Eredményeink felvetik az lehetőséget, hogy gyenge önkontrollal is preferálhatja valaki a hosszútávon hasznos alternatívákat, de az erős önkontroll sem garancia arra, hogy a fogyasztó nem fogja a rövidtávon hasznos outputokat preferálni. Amiben leginkább kimutatható szerepe volt az önkontrollnak, az inkább a fogyasztó bizonytalanságának mértéke. Vagyis, a gyenge önkontrollal rendelkező fogyasztó is leszokhat a dohányzásról (vagyis preferálhatja a hosszútávon hasznos alternatívát), de nagyobb eséllyel gyújt újra cigarettára az erős önkontrollal jellemezhető volt dohányoshoz képest. Ez a fogyasztó belső bizonytalansága, vagyis a személyiségéből fakad, nem pedig a külső körülmények bizonytalanságának, pl. a cigaretta árváltozására vonatkozó bizonytalan előrejelzések következménye. De valószínűsíthető az is, hogy az önkontrollnak a keresletrugalmasság alakításában is szerepe lehet.

A fenti eredmények dacára nehéz pontot tennünk tanulmányunk végére, mert a fogyasztói önkontroll vizsgálatát jelen fázisban csak abbahagyni tudjuk, befejezni nem. Bemutattuk, hogy ez a fogalom mennyire gazdag jelenségekört fed le, de azt kell mondanunk, hogy még igen sok – tanulmányunkhoz hasonló – feltáró jellegű kutatásra van szükség ahhoz, hogy a fogyasztói önkontroll változója a gazdaságtani elemzések megbízható eszközévé válhasson.

IRODALOMJEGYZÉK

1. rész

- Ainslie, G. 2003, 'Uncertainty as wealth', *Behavioural Processes*, vol. 64, no. 3, pp. 369–385.
- Baumeister, R. F. 2002, 'Ego depletion and self-control failure: an energy model of the self's executive function', *Self and Identity*, vol. 1, no. 2, pp. 129-136.
- Becker, G. S. & Murphy, K. 1988, 'A theory of rational addiction', *The Journal of Political Economy*, vol. 96, no. 4, pp. 675-700.
- Benhabib, J. & Bisin, A. 2005, 'Modeling internal commitment mechanisms and self-control: A neuroeconomics approach to consumption–saving decisions', *Games and Economic Behavior*, vol. 52, no. 2, pp. 460–492.
- Friedman, M. 1986, 'A pozitív közgazdaságtan módszertana' in *Infláció, munkanélküliség, monetarizmus: válogatott tanulmányok*, ed. Riesz M., Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Garai, L. 1998, *Általános gazdaságpszichológia*, JATEPress, Szeged.
- Gul, F. & Pesendorfer, W. 2004, 'Self-control, revealed preference and consumption choice', *Review of Economic Dynamics*, vol. 7, no. 2, pp. 243–264.
- Hátori, B. 1998, *Érzelemgazdaságtan. A közgazdasági elemzés kiterjesztése*, Kossuth Kiadó, Budapest.
- Hankiss, E. 2005, *Az ezerarcú én: emberlét a fogyasztói civilizációban*, Osiris Kiadó, Budapest.
- Hunyady, Gy. 2003, 'A gazdaságpszichológia útkeresése: adalékok a közgazdaságtan és a pszichológia kapcsolattörténetéhez' in *Gazdaságpszichológia*, eds. Hunyady, Gy. & Székely, M., Osiris Kiadó, Budapest, pp. 796-835.
- Jolls, C., Sunstein, C.R., Thaler, R., 1998, 'A behavioral approach to law and economics', *Stanford Law Rev.* vol. 50, pp. 1471–1550.
- Kertesi, G. 2004, 'Mikroökonomia előadásvázlatok', [Online] Available at: <http://www.econ.core.hu/~kertesi/kertesimikro/>
- McFadden, D. 1999, 'Rationality for Economists?', *Journal of Risk and Uncertainty*, vol. 19, no. 1-3, pp. 73-105.
- Monterosso, J. & Ainslie, J. 2006, 'The behavioral economics of will in recovery from addiction', *Drug Alcohol Dependence*, [Online] Available at: doi:10.1016/j.drugalcdep.2006.09.04.²⁰⁸, Article in Press.
- Rabin, M. 2002, 'A perspective on psychology and economics', *European Economic Review*, vol. 46, no. 4-5, pp. 657 – 685.
- Thaler, R. H. & Shefrin, H. M. 1981, 'An Economic Theory of Self Control', *Journal of Political Economy*, vol. 89, no. 2, pp. 392- 406.

2. rész

- Ainslie, G. 1999, 'The dangers of willpower: a piceoeconomic understanding of addiction and dissociation' in *Getting Hooked: Rationality and Addiction*, eds. J. Elster, & O. J. Skog, Cambridge University Press, Cambridge.
- Ainslie, G. 2003, 'Uncertainty as wealth', *Behavioural Processes*, vol. 64, no. 3, pp. 369–385.

²⁰⁸ A digitális objektumazonosítóval (DOI) megjelölt dokumentumok elérhetőek a <http://dx.doi.org> kereső segítségével.

- Akerlof, G. & Dickens, W. 1982, 'The economic consequences of cognitive dissonance', *American Economic Review*, vol. 72, no. 3, pp. 307–319.
- Akerlof, G. 1987. 'Rational models of irrational behavior', *American Economic Review*, vol. 77, no. 2, pp. 137–142.
- Akerlof, G. A. 1991, 'Procrastination and Obedience', *American Economic Review*, vol. 81, no. 2, pp. 1-19.
- Ameriks, J., Caplin, A., Leahy, J. & Tyler, T. 2004, 'Measuring self-control', *NBER Working Papers*, [Online] Available at: <http://www.nber.org/papers/w10514>
- Angner, E. & Loewenstein, G. 2007, 'Behavioral economics' in *Philosophy of Economics*, ed. Uskali Mäki, vol. 13., [Online] Available at: <http://www.tinbergen.nl/agenda/tilectures2007/tilectures/angner.pdf>
- Arrow, J. K. 1986, 'Rationality of Self and Others in an Economic System', *Journal of Business*, vol. 59, no. 4, pt. 2, pp. 385-399.
- Battaglini, M., Bénabou, R. & Tirole, J. 2005, 'Self-control in peer groups', *Journal of Economic Theory*, vol. 123, no. 2., pp. 105 – 134.
- Becker, G. S. & Murphy, K. 1988, 'A theory of rational addiction', *The Journal of Political Economy*, vol. 96, no. 4, pp. 675-700.
- Becker, G. S. 1992, 'The economic way of looking at life', Nobel Prize Lecture, [Online] Available at: http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/1992/becker-lecture.html
- Becker, G. S., Grossman, M., & Murphy, K. M. 1994, 'An empirical analysis of cigarette addiction', *American Economic Review*, vol. 84, no. 3, pp. 396-418.
- Becker, G. S., Murphy, K. M. & Grossman, M. 2004, 'The economic theory of illegal goods: the case of drugs', *NBER Working Papers*, [Online] Available at: <http://www.nber.org/papers/w10976>.
- Benhabib, J. & Bisin, A. 2005, 'Modeling internal commitment mechanisms and self-control: A neuroeconomics approach to consumption–saving decisions', *Games and Economic Behavior*, vol. 52, no. 2, pp. 460–492.
- Bretteville-Jensen, A. L. 1999, 'Addiction and discounting', *Journal of Health Economics*, vol. 18, no. 4, pp. 393-407.
- Cairns, J. & van der Pol, M. 2000, 'Valuing future private and social benefits: The discounted utility model versus hyperbolic discounting models', *Journal of Economic Psychology*, vol. 21, no. 2, pp. 191-205.
- Cairns, J. 2006, 'Developments in discounting: with special reference to future health events', *Resource and Energy Economics*, vol. 28, no. 3, pp. 282- 297.
- Carver, C. S. & Scheier, M. F. 1998, *Személyiségpszichológia*, Osiris Kiadó, Budapest.
- Chaloupka, F. 1991, 'Rational addictive behavior and cigarette smoking', *Journal of Political Economy*, vol. 99, no. 4, pp. 722-742.
- Chapman, G. B. 2003, 'Time Discounting of Health Outcomes' in *Time and Decision: Economic and Psychological Perspectives on Intertemporal Choice*, eds. G. A. Loewenstein, D. Read, & R. F. Baumeister, Russell Sage Foundation, New York.
- DellaVigna, S. & Malmandier, U. 2004, 'Contract design and self-control: theory and evidence', *Quarterly Journal of Economics*, vol. 119, no. 2, pp. 353-402.
- Elster, J. 2001, *A társadalom fogaskerekei. Magyarázó mechanizmusok a társadalomtudományokban*, Osiris Kiadó, Budapest.
- European Commission 1999, *Pan-EU Survey of Consumer Attitudes to Physical Activity, Body Weight and Health*. EC. DGV/F.3, Luxemburg.
- Faragó, K. 2003, 'Etikai döntések a gazdaságpszichológiában' in *Gazdaságpszichológia*, eds. Hunyady Gy. & Székely M., Osiris Kiadó, Budapest.
- Fehér, M. 2002, 'Tudományról és tudományfilozófiáról az ezredfordulón', *Magyar Tudomány*, vol. CVIII. kötet – Új folyam, XLVIII. kötet, no. 3, pp. 297-305.

- Feng, S. 2005, 'Rationality and self-control: the implication for smoking cessation', *Journal of Socio-Economics*, vol. 34, no. 2, pp. 211-222.
- Festinger, L. 1957, *A theory of cognitive dissonance*. Stanford University Press, Stanford.
- Finkelstein, E., Ruhm, C. J., & Kosa K. M. 2005, 'Economic Causes and Consequences of Obesity', *Annual Review of Public Health* vol. 26, pp. 239-257.
- Frantz, R. 2004, 'The behavioral economics of George Akerlof and Harvey Leibenstein', *Journal of Socioeconomics*, vol. 33, no. 1, pp. 29-44.
- Friedman, M. 1986, 'A pozitív közgazdaságtan módszertana' in *Infláció, munkanélküliség, monetarizmus: válogatott tanulmányok*, ed. Riesz M., Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Garai, L. 1998, *Általános gazdaságpszichológia*, JATEPress, Szeged.
- Garai, L. 2003, *Identitásgazdaságtan: gazdaságpszichológia másképpen*, Tas, Budapest.
- Gifford, A. 2002, 'Emotion and self-control', *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol. 49, no. 1, pp. 113-130.
- Gilbert, D. T., Pinel, E. C., Wilson, T. D., Blumberg, S. J. & Wheatley, T. P. 1998, 'Immune Neglect: A Source of Durability Bias in Affective Forecasting', *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 75, no. 3, pp. 617-638.
- Grossman, M. 1972, 'On the concept of health capital and the demand for health', *Journal of Political Economy*, vol. 80, no. 2, pp. 223-255.
- Gruber, J. H. & Mullainathan S. 2005, 'Do Cigarette Taxes Make Smokers Happier', *Advances in Economic Analysis and Policy*, vol. 5, no. 1, pp. 1-43.
- Gul, F. & Pesendorfer, W. 2004, 'Self-control, revealed preference and consumption choice', *Review of Economic Dynamics*, vol. 7, no. 2, pp. 243-264.
- Hátori, B. 1998, *Érzelemgazdaságtan. A közgazdasági elemzés kiterjesztése*, Kossuth Kiadó, Budapest.
- Hátori, B. 2003 'Kísérletek és kilátások. Daniel Kahneman' *Közgazdasági Szemle*, vol. 50, no. 9, pp. 779-799.
- Harris, W. T. & Harris, L. 1996, 'The decision to quit smoking: theory and evidence', *Journal of Socio-Economics*, vol. 25, no. 5, pp. 601-618.
- Hofmeister-Tóth, Á. 2002, 'A Fogyasztói Bizalom Index elmélete és módszertana' in *Indikátorok és elemzések. Műhelytanulmányok a társadalmi jelzőszámok témaköréből*. ed. Lengyel György, BKÁE, Budapest, pp. 63-77.
- Huang, K. X. D., Liu, Z., & Zhu, Q. 2006, 'Temptation and self-control: some evidence and applications', *Federal Reserve Bank of Minneapolis*, [Online] Available at: <http://www.minneapolisfed.org/research/SR/SR367.pdf>.
- Hunyady, Gy. 2003, 'A gazdaságpszichológia útkeresése: adalékok a közgazdaságtan és a pszichológia kapcsolattörténetéhez' in *Gazdaságpszichológia*, eds. Hunyady, Gy. & Székely, M., Osiris Kiadó, Budapest, pp. 796-835.
- Jolls, C., Sunstein, C.R., Thaler, R., 1998, A behavioral approach to law and economics. *Stanford Law Rev.* vol. 50, pp. 1471-1550.
- Jungermann, H. 1991, 'A racionalitás fogalmának kétféle értelmezése' in *Döntéshelyzeti szöveggyűjtemény*, eds. Pápai Z. & Nagy P., Aula Kiadó, Budapest.
- Kahneman, D. 2003, 'Experienced Utility and Objective Happiness: A Moment-Based Approach' in *The Psychology of Economic Decisions, vol. 1: Rationality and Well-Being*, eds. I. Brocas & J. D. Carrillo, Oxford University Press, Oxford.
- Kan, K. 2007, 'Cigarette smoking and self-control', *Journal of Health Economics*, vol. 26, no. 1, pp. 61-81.
- Kaufman, B. E. 1999, 'Emotional arousal as a source of bounded rationality', *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol. 38, no. 2, pp. 135-144.
- Keeler, T. E., Marciniak, M., & Hu, T. 1999, 'Rational addiction and smoking cessation: an empirical study', *Journal of Socio-Economics*, vol. 28, no. 5, pp. 633-643.
- Lakatos, I. 1997, *Lakatos Imre tudományfilozófiai írásai*, Atlantisz, Budapest.

- Lakdawalla, D. & Philipson, T. 2002, 'The Growth of Obesity and Technological Change: A Theoretical and Empirical Examination', *NBER Working Papers*, [Online] Available at: <http://www.nber.org/papers/w8946>.
- Lea, S. E. G. & Webley, P. 2005, 'In search of the economic self', *The Journal of Socio-Economics*, vol. 34. no. 5, pp. 585–604.
- Liebermann, Y. & Ungar, M. 2002, 'Efficiency of consumer intertemporal choice under life cycle cost conditions', *Journal of Economic Psychology*, vol. 23, no. 6, pp. 729–748.
- Loewenstein, G. F. & Prelec, D. 1992, 'Anomalies in intertemporal choice: Evidence and an interpretation', *Quarterly Journal of Economics*, vol. 107, no. 2, pp. 573–597.
- Marks, D. F., Murray, M., Evans, B. & Willig, C. 2000, *Health psychology. Theory, research and practice*, Sage Publications, London; Thousand Oaks; New Delhi.
- Mazur, J. E. 1987, 'An adjusting procedure for studying delayed reinforcement' in *Quantitative Analyses of Behavior. V. The Effects of Delay and of Intervening Events on Reinforcement Value*, eds. M. L. Commons, J. E. Mazur, J. A. Nevin & H. Rachlin, Erlbaum, Hillsdale.
- McFadden, D. 1999, 'Rationality for Economists?', *Journal of Risk and Uncertainty*, vol. 19, no. 1–3, pp. 73–105.
- Miljkovic, D. 2005, 'Rational choice and irrational individuals or simply an irrational theory: A critical review of the hypothesis of perfect rationality', *The Journal of Socio-Economics*, vol. 34, no. 5, pp. 621–634.
- Monterosso, J. & Ainslie, J. 2006, 'The behavioral economics of will in recovery from addiction', *Drug Alcohol Dependence*, [Online] Available at: doi:10.1016/j.drugalcdep.2006.09.04., Article in Press.
- Móra, X. 2003, 'Gazdasági döntéshozatal' in *Gazdaságpszichológia*, eds. Hunyady, Gy. & Székely, M., Osiris Kiadó, Budapest, pp. 148–183.
- Mullainathan, S. & Thaler, R. H. 2001, 'Behavioral Economics' in *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences*, eds. N. J. Smelser & P. B. Baltes, Elsevier, [Online] Available at: doi:10.1016/B0-08-043076-7/02247-6.
- Myerson, J., Green, L., Hanson, J. S., Holt, D. D. & Estle, S. J. 2003, 'Discounting delayed and probabilistic rewards: Processes and traits', *Journal of Economic Psychology*, vol. 24, no. 5, pp. 619–635.
- Noor, J. 2007, 'Commitment and self-control', *Journal of Economic Theory*, vol. 135, no. 1, pp. 1–34.
- O'Donoghue, T. & Rabin, M. 2006, 'Optimal sin taxes', *Journal of Public Economics*, vol. 90, no. 10–11, pp. 1825–1849.
- Pataki, F., 2003, 'Érzelem és identitás', *Pszichológia*, vol. 22, no. 1, pp. 3–56.
- Popper, K. 1976, *Tény, érték, ideológia: a pozitivizmus-vita a nyugatnémet szociológiában*, Gondolat, Budapest.
- Rabin, M. 2002, 'A perspective on psychology and economics', *European Economic Review*, vol. 46, no. 4–5, pp. 657 – 685
- Rachlin, H. 2006, 'Notes on discounting', *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, vol. 85, no. 3, pp. 425–435.
- Ruhm, C. J. 2005, 'Healthy living in hard times', *Journal of Health Economics*, vol. 24, no. 2, pp. 341–363.
- Rutten, F., Bleichrodt, H., Brouwer, W., Koopmanschap, M. & Schut, E. 2001, 'Handbook of Health Economics. Book Review', *Journal of Health Economics* vol. 20, no. 5, pp. 855–879.
- Scitovsky, T. 1990, *Az örömtelen gazdaság, gazdaságlélektani alapvetések*, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Scott, J. 2000, 'Rational choice theory' in *Understanding Contemporary Society: Theories of The Present*, eds. G. Browning, A. Halcli, & F. Webster, Sage Publications, London.

- Selart, M., Karlsson, N. & Gärling, T. G. 1997, 'Self-Control and loss aversion in intertemporal choice', *The Journal of Socioeconomics*, vol. 26, no. 5, pp. 513-524.
- Sent, E. 2002, 'The legacy of Herbert Simon in game theory', *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol. 53, no. 3, pp. 303-317.
- Shefrin, H. M. & Thaler, R. 1988, 'The behavioral life-cycle hypothesis', *Economic Inquiry*, vol. 26, no. 4, pp. 609-643.
- Simon, H. A. 1986, 'Rationality in Psychology and Economics', *Journal of Business*, vol. 59, no. 4, pp. 209 – 224.
- Simon, H. A. 1991, 'A racionalitás alternatív felfogásai' in *Döntéshelméleti szöveggyűjtemény*, eds. Pápai Z. & Nagy P., Aula Kiadó, Budapest.
- Smith, E. E., Nolen, Hoeksema, S., Fredrickson, B. L. & Loftus, G. R. 2005, *Atkinson & Hilgard pszichológia*, Osiris Kiadó, Budapest.
- Statisztikai tükör, 2008, KSH Életszínvonal- és munkaügy-statisztikai főosztály, vol. II. no. 1. 2008. január 14.
- Stigler, G.J. & Becker, G.S. 1977, 'De gustibus non est disputandum', *American Economic Review*, vol. 67, no. 2, pp. 76–90.
- Stutzer, A. & Frey, B. S. 2006, 'What Happiness Research Can Tell Us About Self-Control Problems And Utility Misprediction', *Institute for Empirical Research in Economics Working Papers*, [Online] Available at: <http://www.iew.unizh.ch/wp/iewwp267.pdf>.
- Suranovic, S. M., Goldfarb, R. S. & Leonard, T. C. 1999, 'An economic theory of cigarette addiction', *Journal of Health Economics*, vol. 18, no. 1, pp. 1-29.
- Székely, M. 2003, 'A fogyasztói magatartás alapjai: a lélek- és a gazdaságtan alapfeltevései a fogyasztásról' in *Gazdaságpszichológia*, eds. Hunyady, Gy. & Székely, M., Osiris Kiadó, Budapest, pp. 231-297.
- Thaler, R. H. & Shefrin, H. M. 1981, 'An Economic Theory of Self Control', *Journal of Political Economy*, vol. 89, no. 2, pp. 392- 406.
- Thaler, R. H. 2002, 'Mental Accounting Matters', in *Choices, values and frames*, eds. A. Tversky, & D. Kahneman, Russell Sage Foundation, New York; Cambridge University Press, Cambridge.
- Thaler, R. H. 1981, 'Some Empirical Evidence on Dynamic Consistency', *Economic Letters*, vol. 8, no. 3, pp. 201-207.
- Tirole, J. 2002, 'Rational irrationality: Some economics of self-management', *European Economic Review*, vol. 46, no. 4, pp. 633 – 655.
- Tomer, J. F. 2001. 'Addictions are not rational: a socio-economic model of addictive behavior', *Journal of Socio-Economics*, vol. 30, no. 3, pp. 243–261.
- Tringer, L. 1999, *A pszichiátria tankönyve*. Semmelweis Kiadó, Budapest.
- Tversky, A. & Kahneman, D. 2002a, 'Choices, values and frames' in *Choices, values and frames*, eds. A. Tversky, & D. Kahneman, Russell Sage Foundation, New York; Cambridge University Press, Cambridge.
- Tversky, A. Kahneman, D. 2002b, 'Prospect theory: an analysis of decision under risk' in *Choices, values and frames*, eds. A. Tversky, & D. Kahneman, Russell Sage Foundation, New York; Cambridge University Press, Cambridge.
- Vanberg, V. J. 2004, 'The rationality postulate in economics: its ambiguity, its deficiency and its evolutionary alternative', *Journal of Economic Methodology*, vol. 11, no. 1, pp. 1-29.
- Wahlund, R. & Gunnarson, J. 1996, 'Mental discounting and financial strategies', *Journal of Economic Psychology*, vol. 17, no. 6, pp. 709-730.
- Zoltayné Paprika, Z. 2002, *Döntéshelmélet*. Alinea Kiadó, Budapest.

3. rész

- Ainslie, G. 1999, 'The dangers of willpower: a picoeconomic understanding of addiction and dissociation' in *Getting Hooked: Rationality and Addiction*, eds. J. Elster, & O. J. Skog, Cambridge University Press, Cambridge.
- Ainslie, G. 2001, *Breakdown of will*, Cambridge University Press, New York.
- Ameriks, J., Caplin, A., Leahy, J. & Tyler, T. 2004, 'Measuring self-control', *NBER Working Papers*, [Online] Available at: <http://www.nber.org/papers/w10514>.
- Ariely, D. & Wertenbroch, K. 2002, 'Procrastination, deadlines and performance: self-control by precommitment', *Psychological Science*, vol. 13, no. 3, pp. 219-224.
- Arisztotelész, 1997, *Nikomakhoszi etika*, Európa, Budapest.
- Bagozzi, R. P. 1992, 'The self-regulation of attitudes, intentions and behavior', *Social Psychology Quarterly*, vol. 55, no. 2, pp. 178-204.
- Bandura, A. 2005, 'The primacy of self-regulation in health promotion', *Applied Psychology: an international review*, vol. 54, no. 2, pp. 245-254.
- Baumeister, R. F. 2002, 'Ego depletion and self-control failure: an energy model of the self's executive function', *Self and Identity*, vol. 1, no. 2, pp. 129-136.
- Baumeister, R. F. 2008, 'Free will in scientific psychology', *Perspectives on Psychological Science*, vol. 3, no. 1, pp. 14-19.
- Baumeister, R. F.; Gailliot, M., DeWall, C. N., Oaten, M. 2006, 'Self-Regulation and Personality: How Interventions Increase Regulatory Success, and How Depletion Moderates the Effects of Traits on Behavior.' *Journal of Personality*, vol. 74, no. 6, pp. 1773-1801.
- Benhabib, J. & Bisin, A. 2005, 'Modeling internal commitment mechanisms and self-control: A neuroeconomics approach to consumption-saving decisions', *Games and Economic Behavior*, vol. 52, no. 2, pp. 460-492.
- Brown, J. & Rachlin, H. 1999, 'Self-control and social cooperation', *Behavioural Processes*, vol. 47., no. 2, 65-72 pp.
- Carroll, J. 2002, 'The five-factor personality model: How complete and satisfactory is it?' in *The role of constructs in psychological and educational measurement*, eds. H. Braun, D. Jackson & D. Wiley, Lawrence Erlbaum, Mahwah, NJ.
- Carver, C. S. & Scheier, M. F. 1998, *Személyiségpszichológia*, Osiris Kiadó, Budapest.
- Carver, C. S., & White, T. L. 1994, 'Behavioral inhibition, behavioral activation, and affective responses to impending Reward and Punishment: The BIS/BAS Scale', *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 67, no. 2, pp. 319-333.
- Critchfield, T. S. & Kollins, S. H. 2001, 'Temporal discounting: basic research and the analysis of socially important behavior', *Journal of Applied Behavior Analysis*, vol. 34, no. 1, pp. 101-122.
- DeWall, C. N., Baumeister, R. F., Stillman, T. F. & Gailliot, M. 2006, 'Violence restrained: effects of self-regulation and its depletion on aggression'. *Journal of Experimental Social Psychology* [Online] Available at: doi:10.1016/j.jesp.2005.12.005.
- Digman, J. M. 1990. 'Personality structure: Emergence of the five-factor model', *Annual Review of Psychology*, vol. 41, no. , pp. 417-440.
- Digman, J. M. 1997, 'Higher-order factors of The Big Five', *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 73, no. 6, pp. 1246-1256.
- Elster, J. 2001, *A társadalom fogaskerekei. Magyarázó mechanizmusok a társadalomtudományokban*, Osiris Kiadó, Budapest.
- Fishbach, A. & Trope, Y. 2005, 'The substitutability of external control and self-control', *Journal of Experimental Social Psychology*, vol. 41, no. 3, pp. 256-270.

- Fox, N. A. & Calkins, S. D. 2003, 'The development of self-control of emotion: intrinsic and extrinsic influences', *Motivation and Emotion*, vol. 27, no. 1, pp. 7-26.
- Freud, S. 1991, *Az őszvalami és az Én*, Hatágú Síp Alapítvány, Budapest.
- Gailliot, M. T., Baumeister, R. F., DeWall, Maner, J. K., Plant, E. A., Tice, D. M., Brewer, L. E., & Schmeichel, B. J., 2007, 'Self-control relies on glucose as a limited energy source: willpower is more than a metaphor', *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 92, no. 2, pp. 325-336.
- Garai, L. 1998, *Általános gazdaságpszichológia*, Szeged: JATEPress
- Glasenapp, H. von, 2000, *Az öt világvallás: bráhmaizmus, buddhizmus, kínai univerzizmus, kereszténység, iszlám*, Budapest: Talantum
- Hofmann, W., Rauch, W., Gawronski, B. 2006, 'And deplete us not into temptation: Automatic attitudes, dietary restraint, and self-regulatory resources as determinants of eating behavior', *Journal of Experimental Social Psychology*, [Online] Available at: doi:10.1016/j.jesp.2006.05.004, Article in Press.
- Hunyady, Gy. 2003, 'A gazdaságpszichológia útkeresése: adalékok a közgazdaságtan és a pszichológia kapcsolattörténetéhez' in *Gazdaságpszichológia*, eds. Hunyady, Gy. & Székely, M., Osiris Kiadó, Budapest, pp. 796-835.
- Jensen-Campbell, L. A., Knack, J. M., Waldrup, A. M., & Campbell, S. D. 2007, 'Do Big Five personality traits associated with self-control influences the regulation of anger and aggression?', *Journal of Research in Personality*, vol. 41, no. 2, pp. 403-424.
- Kalenscher, T., Ohmann, T. & Güntürkün, O. 2006, 'The neuroscience of impulsive and self-controlled decisions', *International Journal of Psychophysiology*, vol. 62, no. 2, pp. 203-211.
- Kant, I. 1998, *Az erkölcsök metafizikájának alapvetése*, Raabe Klett, Budapest.
- Letzring, T. D., Block, J., Funder, D. C. 2005, 'Ego-control and ego-resiliency: Generalization of self-report scales based on personality descriptions from acquaintances, clinicians, and the self', *Journal of Research in Personality*, vol. 39, no. 4, pp. 395-422.
- Moller, A. C., Deci, E. L. & Ryan, R. M. 2006, 'Choice and ego-depletion: the moderating role of autonomy', *Personality and Social Psychology Bulletin*, vol. 32, no. 8, pp. 1024-1036.
- Monterosso, J. & Ainslie, J. 2006, 'The behavioral economics of will in recovery from addiction', *Drug Alcohol Dependence*, [Online] Available at: doi:10.1016/j.drugalcdep.2006.09.04., Article in Press.
- Muraven, M. & Baumeister, R. F. 2000, 'Self-regulation and depletion of limited resources: does self-control resemble a muscle?' *Psychological Bulletin*, vol. 126, no. 2, pp. 247-259.
- O'Gorman, J. G. & Baxter, E. 2002, 'Self-control as a personality measure', *Personality and Individual Differences*, vol. 32, no. 3, pp. 533-539.
- Olson, K. R. 2005, 'Engagement and Self-Control: Superordinate dimensions of Big Five traits', *Personality and Individual Differences*, vol. 38, no. 7, pp. 1689-1700.
- Rabin, M. 2002, 'A perspective on psychology and economics', *European Economic Review*, vol. 46, no. 4-5, pp. 657 - 685.
- Schmeichel, B. J., Demaree, H. A., Robinson, J. L. & Pu, J. 2006, 'Ego depletion by response exaggeration', *Journal of Experimental Social Psychology*, vol. 42, no. 1, pp. 95-102.
- Schroder, K. E. E. & Schwarzer, R. 2005, 'Habitual self-control and the management of health behavior among heart patients', *Social Science & Medicine*, vol. 60, no. 4, pp. 859-875.
- Smith, E. E., Nolen, Hoeksema, S., Fredrickson, B. L. & Loftus, G. R. 2005, *Atkinson & Hilgard pszichológia*, Osiris Kiadó, Budapest.

- Sussman, S., McCuller, W. J. & Dent, C. W. 2003, 'The association of social self-control, personality disorders, and demographics with drug use among high-risk youth' *Addictive Behaviours*, vol. 28, no. 6, pp 1159-1166
- Tangney, J. P., Baumeister, R. F. & Boone, A. L. 2004, 'High Self-Control Predicts Good Adjustment, Less Pathology, Better Grades, and Interpersonal Success', *Journal of Personality*, vol. 72, no. 2, pp. 271-322.
- Thaler, R. H. & Shefrin, H. M. 1981, 'An Economic Theory of Self Control', *Journal of Political Economy*, vol. 89, no. 2, pp. 392-406.
- Tice, D. M., Baumeister, R.F., Shmueli, D., & Muraven, M. 2007, 'Restoring the self: Positive affect helps improve self-regulation following ego depletion', *Journal of Experimental Social Psychology*, vol. 43, no. 3, pp. 379-384.
- Tittle, C. R. & Botchkovar, E., 2005, 'The generality and hegemony of self-control theory: A comparison of Russian and US adults', *Social Science Research*, vol. 34, no. 4, pp. 703-731.
- Wegner, D.M. 2002, *The illusion of conscious will*. MIT Press, Cambridge, MA.

4. rész

- Akerlof, G. A. 1991, 'Procrastination and Obedience', *The American Economic Review*, vol. 81, no. 2, pp. 1-19.
- Becker, G. S. & Murphy, K. 1988, 'A theory of rational addiction', *The Journal of Political Economy*, vol. 96, no. 4, pp. 675-700.
- Bretteville-Jensen, A. L. 1999, 'Addiction and discounting', *Journal of Health Economics*, vol. 18, no. 4, pp. 393-407.
- Carver, C. S. & Scheier, M. F. 1998, *Személyiségpszichológia*, Osiris Kiadó, Budapest.
- Carver, C. S. & White, T. L. 1994, 'Behavioral inhibition, behavioral activation, and affective responses to impending Reward and Punishment: The BIS/BAS Scale', *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 67, no. 2, pp. 319-333.
- Chapman, G. B. 2003, 'Time Discounting of Health Outcomes' in *Time and Decision: Economic and Psychological Perspectives on Intertemporal Choice*, eds. G. A. Loewenstein, D. Read, & R. F. Baumeister, Russell Sage Foundation, New York.
- Elster, J. 2001, *A társadalom fogaskerekei. Magyarázó mechanizmusok a társadalomtudományokban*. Osiris Kiadó, Budapest.
- Garai, L. 1998, *Általános gazdaságpszichológia*, Szeged: JATEPress
- Garai, L. 2003, *Identitásgazdaságtan: gazdaságpszichológia másképpen*, Tas, Budapest.
- Hátori, B. 1998, *Érzelemgazdaságtan. A közgazdasági elemzés kiterjesztése*. Kossuth Kiadó. Budapest.
- Hunyady, Gy. 2003, 'A gazdaságpszichológia útkeresése: adalékok a közgazdaságtan és a pszichológia kapcsolattörténetéhez' in *Gazdaságpszichológia*, eds. Hunyady, Gy. & Székely, M., Osiris Kiadó, Budapest, pp. 796-835.
- Lea, S. E. G. & Webley, P. 2005, 'In search of the economic self', *The Journal of Socio-Economics*, vol. 34. no. 5, pp. 585-604.
- Loewenstein, G. F. & Prelec, D. 1992, 'Anomalies in intertemporal choice: Evidence and an interpretation', *Quarterly Journal of Economics*, vol. 107, no. 2, pp. 573-597.
- Muraven, M. & Baumeister, R. F. 2000, 'Self-regulation and depletion of limited resources: does self-control resemble a muscle?', *Psychological Bulletin*, vol. 126, no. 2, pp. 247-259.
- Mérő, L. 2004, *Az élő pénz: a gazdasági vállalkozások eredete és az evolúció logikája*, Tericum, Budapest.
- O'Gorman, J. G. & Baxter, E. 2002, 'Self-control as a personality measure', *Personality and Individual Differences*, vol. 32, no. 3, pp. 533-539.

- Rabin, M. 2002, 'A perspective on psychology and economics', *European Economic Review*, vol. 46, no. 4-5, pp. 657 – 685.
- Rachlin, H. 2006, 'Notes on discounting', *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, vol. 85, no. 3, pp. 425-435.
- Scitovsky, T. 1990, *Az örömtelen gazdaság, gazdaságlélektani alapvetések*, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Smith, V. L. 2005, 'Behavioral economics research and the foundations of economics', *The Journal of Socio-Economics*, vol. 34, .no. 2, pp. 135-150.
- Stutzer, A. & Frey, B. S. 2006, 'What Happiness Research Can Tell Us About Self-Control Problems And Utility Misprediction', *Institute for Empirical Research in Economics Working Papers*, [Online] Available at: <http://www.iew.unizh.ch/wp/iewwp267.pdf>.
- Thaler, R. H. & Shefrin, H. M. 1981, 'An Economic Theory of Self Control', *Journal of Political Economy*, vol. 89, no. 2, pp. 392- 406.
- Tangney, J. P., Baumeister, R. F., Boone, A. L. 2004, 'High Self-Control Predicts Good Adjustment, Less Pathology, Better Grades, and Interpersonal Success', *Journal of Personality*, vol. 72, no. 2, pp. 271-322.
- Wahlund, R. & Gunnarson, J. 1996, 'Mental discounting and financial strategies', *Journal of Economic Psychology*, vol. 17, no. 6, pp. 709-730.

5. rész

- Becker, G. S. & Murphy, K. 1988, 'A theory of rational addiction', *The Journal of Political Economy*, vol. 96, no. 4, pp. 675-700.
- Benhabib, J. & Bisin, A. 2005, 'Modeling internal commitment mechanisms and self-control: A neuroeconomics approach to consumption–saving decisions', *Games and Economic Behavior*, vol. 52, no. 2, pp. 460–492.
- Carver, C. S. & White, T. L. 1994, 'Behavioral inhibition, behavioral activation, and affective responses to impending Reward and Punishment: The BIS/BAS Scale', *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 67, no. 2, pp. 319-333.
- Feng, S. 2005, 'Rationality and self-control: the implication for smoking cessation', *Journal of Socio-Economics*, vol. 34, no. 2, pp. 211-222.
- Friedman, M. 1986, 'A pozitív közgazdaságtan módszertana' in *Infláció, munkanélküliség, monetarizmus: válogatott tanulmányok*, ed. Riesz M., Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- Gul, F. & Pesendorfer, W. 2004, 'Self-control, revealed preference and consumption choice', *Review of Economic Dynamics*, vol. 7, no. 2, pp. 243–264.
- Jolls, C., Sunstein, C.R., Thaler, R., 1998, A behavioral approach to law and economics. *Stanford Law Rev.* vol. 50, pp. 1471–1550.
- Kan, K. 2007, 'Cigarette smoking and self-control', *Journal of Health Economics*, vol. 26, no. 1, pp. 61-81.
- Keeler, T. E., Marciniak, M., & Hu, T. 1999, 'Rational addiction and smoking cessation: an empirical study', *Journal of Socio-Economics*, vol. 28, no. 5, pp. 633-643.
- Lea, S. E. G. & Webley, P. 2005, 'In search of the economic self', *The Journal of Socio-Economics*, vol. 34. no. 5, pp. 585–604.
- Loewenstein, G. F. & Prelec, D. 1992, 'Anomalies in intertemporal choice: Evidence and an interpretation', *Quarterly Journal of Economics*, vol. 107, no. 2, pp. 573-597.
- Mazur, J. E. 1987, 'An adjusting procedure for studying delayed reinforcement' in *Quantitative Analyses of Behavior. V. The Effects of Delay and of Intervening Events on Reinforcement Value*, eds. M. L. Commons, J. E. Mazur, J. A. Nevin & H. Rachlin, Erlbaum, Hillsdale.

- Rachlin, H. 2006, 'Notes on discounting', *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, vol. 85, no. 3, pp. 425-435.
- Stutzer, A. & Frey, B. S. 2006, 'What Happiness Research Can Tell Us About Self-Control Problems And Utility Misprediction', *Institute for Empirical Research in Economics Working Papers*, [Online] Available at: <http://www.iew.unizh.ch/wp/iewwp267.pdf>.
- Tangney, J. P., Baumeister, R. F. & Boone, A. L. 2004, 'High Self-Control Predicts Good Adjustment, Less Pathology, Better Grades, and Interpersonal Success', *Journal of Personality*, vol. 72, no. 2, pp. 271-322.
- Thaler, R. H. & Shefrin, H. M. 1981, 'An Economic Theory of Self Control', *Journal of Political Economy*, vol. 89, no. 2, pp. 392- 406.
- Thaler, R. H. 1981, 'Some Empirical Evidence on Dynamic Consistency', *Economic Letters*, vol. 8, no. 3, pp. 201-207.
- Wahlund, R. & Gunnarson, J. 1996, 'Mental discounting and financial strategies', *Journal of Economic Psychology*, vol. 17, no. 6, pp. 709-730.

ÁBRÁK ÉS TÁBLÁZATOK JEGYZÉKE

Ábrák jegyzéke

1. ábra Egy hipotetikus értékfüggvény-----	20
2. ábra Egy hipotetikus súlyozási függvény-----	20
3. ábra Brown és Rachlin (1999) kísérleti elrendezésének illusztrációja -----	87
4. ábra A minta életkori megoszlásának hisztogramja-----	117
5. ábra A mintában szereplő hallgatók szakok szerinti megoszlása -----	118
6. ábra A fogyasztási kontroll állításaira adott válaszok gyakorisági eloszlása-----	123
7. ábra A pénzügyi kontroll egyes állításaira adott válaszok gyakorisági megoszlásának grafikus ábrázolása -----	126
8. ábra A TBB-skála alapján kialakított önkontroll kategóriák hisztogramja -----	136
9. ábra A BIS/BAS-skála alapján becsült önkontroll kategóriák hisztogramja -----	138
10. ábra TBB-skálán alapuló gyakorisági eloszlás -----	138
11. ábra BIS/BAS skálán alapuló gyakorisági eloszlás-----	138
12. ábra A mintából számított leszámítolási ráta adattáblája és tapasztalati görbéje-----	144
13. ábra A mintából exponenciális képlettel becsült leszámítolási ráták ($\exp x/X$) és a meglévő tapasztalati ráták (x/X) görbéi -----	145
14. ábra A mintából hiperbolikus képlettel, Loewenstein és Prelec nyomán becsült leszámítolási ráták ($LP x/X$) és a tapasztalati ráták (x/X) görbéi -----	147
15. ábra A mintából hiperbolikus képlettel, Rachlin nyomán becsült leszámítolási rátákat ($RA x/X$) és a tapasztalati rátákat (x/X) ábrázoló görbék -----	148
16. ábra A mintából hiperbolikus képlettel, Mazur nyomán becsült leszámítolási ráták ($MA x/X$) és a tapasztalati rátákat (x/X) ábrázoló görbék-----	149
17. ábra A tapasztalati, valamint a felhasznált modellek által becsült leszámítolási ráták átlaga a teljes mintára nézve -----	150

Táblázatok jegyzéke

1. Táblázat A fogyasztási kontroll egyes állításaira adott válaszok paraméterei -----	123
2. Táblázat A fogyasztási kontroll változójának leíró statisztikai jellemzői-----	124
3. Táblázat A minta megoszlása a fogyasztási kontroll erősségének kategóriái szerint -----	124
4. Táblázat A pénzügyi kontroll egyes állításaira adott válaszok gyakorisági megoszlása -	125
5. Táblázat A pénzügyi kontroll leíró statisztikai jellemzői -----	126
6. Táblázat A minta megoszlása a pénzügyi kontroll szintje szerint -----	127
7. Táblázat A fogyasztási kontroll és a pénzügyi kontroll közötti korreláció -----	127
8. Táblázat A vizsgált populáció jellemzése a TBB-skálán elért pontszámok alapján-----	128
9. Táblázat A TBB-skála egyes faktoraira kapott Cronbach- α értékek -----	129
10. Táblázat Az önkontroll skála pontszámainak átlaga a szakok csoportosítása szerint ---	129
11. Táblázat A BIS/BAS skála négy faktorára számított Cronbach- α értékek összevetése átlaga és szórása a vizsgált populációban, valamint Carver és White (1994) publikációjában -----	130
12. Táblázat A BIS/BAS skála négy faktorának átlaga és szórása a vizsgált populációban, valamint Carver és White (1994) publikációjában -----	130
13. Táblázat A BIS/BAS skála faktorainak nemek szerinti bontása az átlag és a szórás tekintetében-----	131
14. Táblázat A BIS/BAS skála faktorainak nemek szerinti bontására végzett egyszempontos varianciaanalízis eredménye-----	131

15. Táblázat Az életkor szempontjából a BIS/BAS skála faktorai a következő képet nyújtják.-----	132
16. Táblázat Az erős, átlagos és gyenge fogyasztási kontrollal rendelkező csoportok TBB-pontszámainak statisztikai jellemzése és varianciaanalízise -----	132
17. Táblázat Az erős, átlagos és gyenge pénzügyi kontrollal rendelkező csoportok önkontroll-pontszámainak statisztikai jellemzése és varianciaanalízise-----	133
18. Táblázat A TBB-skála szerinti önkontroll pontszámok kategorizálása-----	135
19. Táblázat A TBB-skála alapján kialakított önkontroll kategóriák gyakorisági eloszlása	135
20. Táblázat Az önkontroll szintjének BIS/BAS skála alapján történő becslésének leíró statisztikai adatai és átkódolása-----	137
21. Táblázat Az önkontroll szintjének BIS/BAS skála alapján történő becslésének újrakódolása -----	137
22. Táblázat A BIS/BAS skála alapján becsült önkontrollszintek gyakorisági megoszlása	137
23. Táblázat A tapasztalati leszámítolási ráták és az exponenciális leszámítolási ráták közötti korreláció, illetve annak négyzetének átlaga -----	145
24. Táblázat A tapasztalati leszámítolási ráták és a Loewenstein és Prelec képlet alapján becsült leszámítolási ráták közötti korreláció, illetve annak négyzetének átlaga -----	147
25. Táblázat A tapasztalati leszámítolási ráta és a Rachlin modell alapján becsült leszámítolási ráta közötti korreláció, illetve annak négyzetének átlaga -----	148
26. Táblázat A tapasztalati leszámítolási ráták és az exponenciális leszámítolási ráták közötti korreláció, illetve annak négyzetének átlaga -----	149
27. Táblázat A felhasznált modellek becsült leszámítolási rátáinak átlagainak eltérése a mintába tapasztalt leszámítolási ráták átlagától ($\overline{x/X_n} - \overline{x/X'_n}$) -----	150
28. Táblázat Havi bontásban a tapasztalati és a becsült értékek korrelációjának négyzete, valamint annak átlaga -----	151
29. Táblázat A nyeremény kapcsán megjelölt várakozási idő gyakorisági megoszlása -----	152
30. Táblázat A minta nemek szerinti megoszlása a használható diszkontálási sor megadása szempontjából -----	152
31. Táblázat A minta életkor szerinti megoszlása a használható diszkontálási sor megadása szempontjából -----	153
32. Táblázat A minta nemek szerinti megoszlása a használható diszkontálási sor megadása szempontjából -----	153
33. Táblázat A tevékenységekre adott szubjektív értékelések leíró statisztikája – tevékenységek kellemessége-----	159
34. Táblázat A tevékenységekre adott szubjektív értékelések leíró statisztikája – tevékenységek hasznossága -----	159
35. Táblázat A tevékenységekre adott szubjektív értékelések leíró statisztikája – tevékenységek hasznossága és kellemessége-----	160
36. Táblázat A „Hány órát fordítana az adott tevékenység végzésére?” kérdés leíró statisztikája -----	160
37. Táblázat A „Mennyit költene” kérdések összegzésének leíró statisztikája -----	161
38. Táblázat Az egészséggel kapcsolatos fogyasztói döntésre adott válaszok gyakorisági megoszlása-----	166
39. Táblázat A standardizált kanonikus diszkriminanciafüggvény együtthatói (egészséggel kapcsolatos fogyasztói döntés, rövidtávot preferálók - ingadozók)-----	167
40. Táblázat Struktúramátrix (egészséggel kapcsolatos fogyasztói döntés, rövidtávot preferálók - ingadozók)-----	167
41. Táblázat Csoportcentroidok (egészséggel kapcsolatos fogyasztói döntés, rövidtávot preferálók - ingadozók)-----	168
42. Táblázat A standardizált kanonikus diszkriminanciafüggvény együtthatói (egészséggel kapcsolatos fogyasztói döntés, hosszútávot preferálók - ingadozók)-----	168

43. Táblázat Struktúramátrix (egészséggel kapcsolatos fogyasztói döntés, hosszútávot preferálók - ingadozók)-----	169
44. Táblázat Csoportcentroidok (egészséggel kapcsolatos fogyasztói döntés, hosszútávot preferálók - ingadozók)-----	169
45. Táblázat A fogyasztási/megtakarítási döntésre adott válaszok gyakorisági megoszlása	170
46. Táblázat A standardizált kanonikus diszkriminanciafüggvény együtthatói (fogyasztási/megtakarítási döntés, rövidtávot preferálók - ingadozók)-----	171
47. Táblázat Struktúramátrix (fogyasztási/megtakarítási döntés, rövidtávot preferálók - ingadozók)-----	171
48. Táblázat Csoportcentroidok (fogyasztási/megtakarítási döntés, rövidtávot preferálók - ingadozók)-----	172
49. Táblázat A standardizált kanonikus diszkriminanciafüggvény együtthatói (fogyasztási/megtakarítási döntés, hosszútávot preferálók - ingadozók)-----	172
50. Táblázat Struktúramátrix (fogyasztási/megtakarítási döntés, hosszútávot preferálók - ingadozók)-----	173
51. Táblázat Csoportcentroidok (fogyasztási/megtakarítási döntés, hosszútávot preferálók - ingadozók)-----	173
52. Táblázat A fogyasztási/megtakarítási döntésre adott válaszok csoportosítása az intertemporális preferenciák alapján-----	173
53. Táblázat A gazdaságpolitikai döntésre adott válaszok gyakorisági megoszlása -----	175
54. Táblázat A gazdaságpolitikai döntésre adott válaszok kategorizálása-----	175
55. Táblázat A három döntési helyzetre adott válaszok leíró statisztikai adatai -----	176
56. Táblázat A három döntési helyzetben megnyilvánuló intertemporális preferenciák és az önkontrollszint kategóriák összevetése -----	177

MELLÉKLETEK

2.1.1 melléklet

A racionalitást korlátozó kognitív anomáliák

Effektus	Leírás
Kontextus (context)	
Lehorgonyzás (anchoring)	Az ítéleteket befolyásolják azok a mennyiségi jelek (cues), amelyeket a döntési feladat leírása tartalmaz
Kontextus (context)	A döntési feladat előtörténete és prezentációja befolyásolja az észlelést és a motivációt
Keretezés (framing)	Ekvivalens sorsjátékok, különbözőképpen prezentálva különbözőképpen értékeljük
Kiemelkedés (prominence)	A forma, amelyben a döntési feladatot megfogalmazzák, befolyásolja a döntés különböző aspektusainak adott súlyt
Szembetűnőség (saliency)	Az alanyok inkonzisztensek annak kiválasztásában és súlyozásában, hogy mely információkat ítélnék szembetűnőnek a döntési feladatban
Referenciapont (reference point)	
Aszimmetria (asymmetry)	Az alanyok kockázatkerülők a nyereség, kockázatkeresők a veszteség alapján, a veszteségeket sokkal erősebben súlyozzák
Referenciapont	A választásokat egy biztos vagy status quo ponthoz képest bekövetkező változás fogalmaiban értékeljük
Status quo / endowment	A jelenlegi státusz és annak előtörténete a még nem tapasztalt alternatívákhoz képest jobban kedvelt
Hozzáférhetőség (availability)	
hozzáférhetőség	A válaszok túl erősen alkalmazkodnak a könnyen kinyerhető információhoz, és túl kevésbé a háttérinformációhoz
Bizonyosság (certainty)	A biztos kimenetek nagyobb súlyt kapnak a bizonytalan kimenetekhez viszonyítva
Fokális (focal)	A kvantitatív információ kategorikus feldolgozása, ez a beszámolásra is jellemző
Izoláció (isolation)	A többrészes vagy többfázisú sorsjátékok elemeit elkülönült elemzése
Elsőbbségi és újdonsági hatás (primacy and recency)	A kezdeti és a legutóbbi események könnyebben idézhetőek fel
Regresszió	Egyedi okok társítása a múltbeli ingadozásokhoz, az átlaghoz való visszatérés szerepének alulbecslése
Reprezentativitás (representativeness)	A magas feltételes valószínűségek (a tanú nagy eséllyel zöldet látott) a feltétlen valószínűségek túlbecslését (ritka a zöld taxi) indukálják
Szegregáció (segregation)	A sorsjátékokban a biztos kimenetek kiemelkednek, és ehhez a biztos kimenethez viszonyítjuk a szerencsejátékot
Babona (superstition)	
Hiszékenység (credulity)	A reakciót támogató bizonyítékok és az egybeesések oki magyarázatait túl könnyen kerülnek elfogadásra
Szétválasztó (disjunctive)	A fogyasztók sikertelenek a tettek logikai következményeinek elfogadásában vagy ezeken keresztüli indoklásában
Babona (superstition)	Az egybeesésekhez oki struktúrák kapcsolása, és a versenytársaknak „kvázi-mágikus” hatalom tulajdonítása
Gyanú (suspicion)	A fogyasztók nem bíznak az ajánlatokban, és megkérdőjelezzik a versenytársak motivációit, különösen ismeretlen helyzetekben
Folyamat (process)	
Szabály-vezérelt (rule-driven)	A viselkedést inkább törvényszerűségek, analógiák, példák vezérlik, nem pedig a haszonelvűségi kalkulus (utilitarian calculus)
Folyamat (process)	A kimenetek értékelése a folyamatra és a változásra érzékeny

Időbeliség (temporal)	Az idői leszámítolás inkonzisztens, a hosszú késleltetéshez képest a rövid késleltetés esetében túl éles a leszámítolás
Kivetítés (projection)	
Megtévesztés (misrepresentation)	Az alanyok vélt vagy valós stratégia előnyökért hamísan mutathatják be megítélésüket
Projekció (projection)	A megítélés (judgements) megváltozhat azért, hogy megerősödjön az önkép, vagy azért, hogy mások számára kedvezőbb kép mutatása legyen lehetséges

(McFadden, 1999. 15. p.)



**SZEGEDI TUDOMÁNYEGYETEM
GAZDASÁGTUDOMÁNYI KAR
KÖZGAZDASÁGTANI DOKTORI ISKOLA**

„AZ IDŐ SZEREPE A FOGYASZTÓI DÖNTÉSEKBEN”

KÉRDŐÍV

TÁJÉKOZTATÓ

A Szegedi Tudományegyetem Közgazdaságtani Doktori Iskolájának keretében kutatást végzünk.

Az alábbi kérdőív az emberek döntéseit vizsgálja, azt, hogy miként választanak, ha döntéseik során az időt is figyelembe kell venniük.

A kérdőívet *név nélkül* töltjük ki. *Nincs jó és rossz válasz*, hiszen számunkra az Ön álláspontja, megítélése és helyzetértékelése a fontos.

Az adatokat kizárólag tudományos célra használjuk, kezelésüket bizalmasan végezzük.

Kérjük, válaszoljon minden kérdésre, és őszinteségével segítse munkánkat.

Köszönjük!

Szeged, 2007. március

1. kérdés: Tételezzük fel, hogy kaparós sorsjegyen **100.000 Ft**-ot nyer. Amikor a pénztárhoz megy, hogy a nyereményét felvegye, a pénztáros egy újabb játékot ajánl Önnek. A játék szabályai szerint választhat: vagy rögtön felveszi a nyereményét, vagy pedig egy bizonyos időszak múlva váltja be a sorsjegyet egy nagyobb összegért. Az utóbbi esetben, ha meggondolná magát, a megjátszott időszak lejárta előtt is felveheti a 100.000 Ft-ot, azonban így nyereményének fennmaradó része elvész.

Jelölje meg az alábbi skálán azt, hogy mekkora eséllyel játszana tovább:

1	2	3	4	5	6	7	
Egészen biztosan felvenné a 100.000 Ft-t							Egész biztosan tovább játszana

*Bármekkora eséllyel játszana is tovább, a játék szabályai szerint meg kell adnia, hogy mi az a **minimális** összeg (100.000 Ft + a várakozásért remélt pénz), amiért **már** hajlandó lenne...*

1	hónappal később felvenni a nyereményét?	Ft
3	hónappal később felvenni a nyereményét?	Ft
6	hónappal később felvenni a nyereményét?	Ft
12	hónappal később felvenni a nyereményét?	Ft
24	hónappal később felvenni a nyereményét?	Ft

(Kérem, minden időszakra adjon meg összeget!)

Abban az esetben, ha az Ön által megadott összegekkel tovább játszana, melyik időtartamot játszaná meg:

- 1 hónap
- 3 hónap
- 6 hónap
- 12 hónap
- 24 hónap

Miért?

2. kérdés: Tegyük fel, hogy orvosa kisebb reumatológiai problémát állapít meg Önnél. A betegség kezelésére két lehetőség van:

A) Egy fájdalomcsillapító szer, amelynek havi adagja 3.000 Ft-ba kerül. A gyógyszer azonnal hat, fájdalmai megszűnnek, de folyamatosan kell szedni. A fájdalmat okozó reumatikus probléma azonban nem szűnik meg.

B) Lehetőség van rá, hogy heti 3x1 órában gyógytornára járjon, amely havonta szintén 3.000 Ft-ba kerül. Mellette nem szedhet fájdalomcsillapítót, mert az ronthatja a kezelés hatékonyságát, amely azonban egy éven belül tartós javulást hozhat. Viszont, folyamatosan kell végezni a gyakorlatokat ahhoz, hogy a javulás tartós maradjon.

Jelölje meg az alábbi skálán azt, hogy melyik lehetőséget választaná nagyobb eséllyel:

1	2	3	4	5	6	7	
Egészen biztosan az A-t választanám							Egész biztosan a B-t választanám

Miért?

3. kérdés: Ha most nyerne 500.000 Ft-ot a lottón, melyik alternatívának megfelelően használná fel ezt az összeget abban az esetben, ha ez teljes mértékig Öntől függne?

A) egy-két hónapon belül elköltené a fenti összeget

B) félretenné és azon gondolkodna, hogy milyen megtakarítási formában kamatoztassa hosszabb távú céljai érdekében

Jelölje meg az alábbi skálán azt, hogy melyik lehetőséget választaná nagyobb eséllyel:

1	2	3	4	5	6	7
Egészen biztosan az A-t választanám					Egész biztosan a B-t választanám	

Miért?
.....
.....

4. kérdés: A gazdasági miniszter két olyan reformcsomagot terjeszt elő, amely döntő mértékben befolyásolja az ország versenyképességét.

A) csomag: olyan intézkedéseket tartalmaz, amelyek révén az azonnali gazdasági megszorítások elkerülhetőek. A program hosszútávon nem változtat az ország gazdasági versenyképességén.

B) csomag: rövidtávon jelentős gazdasági megszorításokkal jár az egész országra nézve. Hatása hosszú távon, kb. egy évtized múlva jelentkezik, de akkor jelentősen javíthatja az ország gazdasági versenyképességét

Jelölje meg az alábbi skálán azt, hogy melyik lehetőséget választaná nagyobb eséllyel:

1	2	3	4	5	6	7
Egészen biztosan az A-t választanám					Egész biztosan a B-t választanám	

Miért?
.....
.....

Kérjük, a mellékelt skála felhasználásával jelölje meg, hogy az alábbi állítások mennyire igazak Önre!

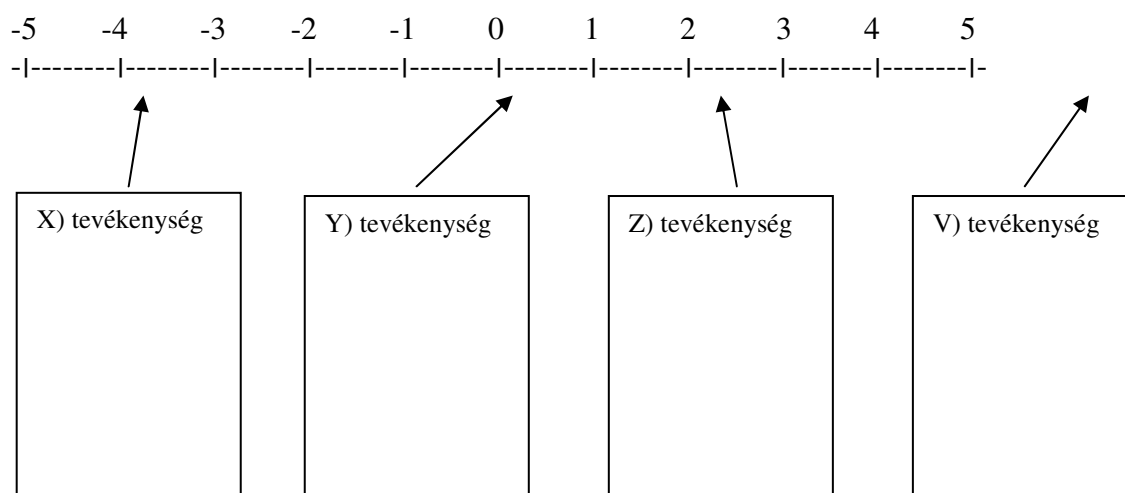
	egyáltalán nem igaz rám	néha igaz rám	teljesen igaz rám	
01. Erősen ellent tudok állni a kísértésnek.	1	2	3	4 5
02. Nehéz számomra a rossz szokásaimról leszokni.	1	2	3	4 5
03. Lusta vagyok.	1	2	3	4 5
04. Gyakran mondok olyat, ami nem helyénvaló.	1	2	3	4 5
05. Soha nem engedem meg magamnak, hogy elveszítssem a kontrollt.	1	2	3	4 5
06. Olyat is megteszek, ami rossz a számomra, ha az mókás.	1	2	3	4 5
07. Számíthatnak rám mások, tartom a határidőket.	1	2	3	4 5
08. Reggel nehéz felkelnem.	1	2	3	4 5
09. Gondot jelent számomra nemet mondani.	1	2	3	4 5
10. Túl gyakran meggondolom magam.	1	2	3	4 5
11. Ami a szívemen, az a számon.	1	2	3	4 5
12. Mások impulzívnek tartanak.	1	2	3	4 5
13. Elutasítom azokat a dolgokat, amelyek rosszak a számomra.	1	2	3	4 5
14. Túl sok pénzt költök.	1	2	3	4 5
15. Mindent rendben tartok.	1	2	3	4 5
16. Néha kényeztetem magam.	1	2	3	4 5
17. Bárcsak több önfegyelmem lenne.	1	2	3	4 5
18. Megbízható vagyok.	1	2	3	4 5
19. Gyakran elsodornak az érzelmeim.	1	2	3	4 5
20. Gyakran a pillanat ösztönző hatása alapján cselekszem.	1	2	3	4 5
21. Nem valami jól tartok titkot.	1	2	3	4 5
22. Mások gyakran mondják, hogy vasfegyelmem van.	1	2	3	4 5
23. Az utolsó pillanatra hagyok mindent, ha dolgozni vagy tanulni kell.	1	2	3	4 5
24. Nem könnyen adom fel.	1	2	3	4 5
25. Jobban járnék, ha megállnék gondolkodni, mielőtt cselekszem.	1	2	3	4 5
26. Az egészséges életmód híve vagyok.	1	2	3	4 5
27. Egészséges ételeket eszem.	1	2	3	4 5
28. A jókedv és a móka miatt néha nem fejezem be a munkám.	1	2	3	4 5
29. Koncentrációs nehézségeim vannak.	1	2	3	4 5
30. Képes vagyok arra, hogy hosszútávú célokért keményen dolgozzam.	1	2	3	4 5
31. Néha nem tudom megállni, hogy megtegyek valamit, még akkor sem, ha tudom, hogy az rossz.	1	2	3	4 5
32. Gyakran az összes alternatíva végiggondolása nélkül cselekszem.	1	2	3	4 5
33. Könnyen kijövök a sodromból.	1	2	3	4 5
34. Gyakran félbeszakítok embereket.	1	2	3	4 5
35. Néha sokat iszom, vagy túl sok gyógyszert szedek.	1	2	3	4 5
36. Mindig pontos vagyok.	1	2	3	4 5

5. kérdés Kérjük, vegye szemügyre a lapon található ábrát. Az ábra egy tengelyt ábrázol, amelyen az Ön által többé-kevésbé rendszeresen végzett tevékenységeket kívánjuk rangsorolni az alapján, hogy mennyire szívesen végzi azokat.

5-1) Ennek megfelelően először arra kérjük, hogy nevezze meg azt a (lehetőleg konkrét) tevékenységet, amit nagyon szívesen végez, amit nagyon fontosnak tart. Kérem, írja ezt a tevékenységet a lenti tengely (5) értékére mutató (V) négyzetbe.

Ezután gondoljon egy olyan (konkrét) tevékenységre, amelyet kifejezetten gyűlöl végezni, és ha Önön múlna, soha nem csinálná. Kérjük, írja ezt a tevékenységet a tengely (-5) értékére mutató (X) négyzetbe.

Ezután arra kérnénk, hogy azonosítson egy-egy olyan tevékenységet, amit nem szívesen végez ugyan, de több-kevesebb erőfeszítés árán megtehető (Y tevékenység) és egy olyat, amit viszonylag szívesen csinál, de annyira nem fontos tevékenység az Ön számára (Z tevékenység).



5-2) Kérem, írja be ismét az **(X) tevékenységet**, amiről kijelenthető, hogy Ön **gyűlöli végezni**:

Értékelje (X) tevékenységet az alábbi skálákon:

Mennyire kellemes Önnek ez tevékenység?

-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	
elviselhetetlenül kellemetlen											állandóan ezt tenném

Mennyire hasznos az Ön számára ez a tevékenység?

-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	
jelentős károm származik belőle											rendkívül hasznos

5-3) Kérem, írja be ismét az **(Y) tevékenységet**, amiről kijelenthető, hogy Ön **nem szívesen végzi**:

Értékelje az (Y) tevékenységet az alábbi skálákon:

Mennyire kellemes Önnek ez tevékenység?

-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	
elviselhetetlenül kellemetlen											állandóan ezt tenném

Mennyire hasznos az Ön számára ez a tevékenység?

-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	
jelentős károm származik belőle											rendkívül hasznos

5-4) Kérem, írja be ismét a **(Z) tevékenységet**, amiről kijelenthető, hogy Ön **szívesen végzi**:

Értékelje az (Z) tevékenységet az alábbi skálákon:

Mennyire kellemes Önnek ez tevékenység?

-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	
elviselhetetlenül kellemetlen											állandóan ezt tenném

Mennyire hasznos az Ön számára ez a tevékenység?

-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	
jelentős károm származik belőle											rendkívül hasznos

5-5) Kérem, írja be ismét **(V) tevékenységet**, amiről kijelenthető, hogy Ön **szenvedélyesen szereti** végezni:

Értékelje az (V) tevékenységet az alábbi skálákon:

Mennyire kellemes Önnek ez tevékenység?

-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	
elviselhetetlenül kellemetlen											állandóan ezt tenném

Mennyire hasznos az Ön számára ez a tevékenység?

-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	
jelentős károm származik belőle											rendkívül hasznos

5-6) Tegyük fel, hogy a holnapi napjának tervezése során észreveszi, hogy mind a négy tevékenységet 3-3 óra hosszáig kellene végeznie. Dönthet úgy, hogy a három órás tevékenységet Ön fogja végezni, de elképzelhető az is, hogy bizonyos tevékenységekhez nincs kedve. Ebben az esetben ismerőseire/ munkatársaira akár 1, 2 vagy 3 órát is – óradíj ellenében - rábízhat. **Rendelkezésére áll 5.000 Ft**, amivel gazdálkodhat, ebből fedezheti az egyes tevékenységek óradíját, de dönthet úgy is, hogy minél többet megtakarít az adott összegből.

Hogyan tervezné meg a holnapi napját? Az alábbi, három órás tevékenységekből hány órát végezne el Ön, és hány órát bízna másra a megadott óradíjak alapján? Kérjük, ne feledje, maximálisan 5.000 Ft-ot költhet! (A feladat egyszerűbb megoldása érdekében kérjük, hogy ismét írja be a sorokba a megfelelő tevékenységeket!)

Tevékenység	Hány órát végezne Ön?	Hány óráért fizetne Másnak, hogy végezze el Ön helyett?	Összesen
X (gyűlöli) tevékenység óraóraFt-ért (1.500 Ft/óra)	= 3 óra
Y (nem szívesen) tevékenységóraóraFt-ért (1.000 Ft/óra)	= 3 óra
Z (szívesen) tevékenységóraóra.....Ft-ért (500Ft/óra)	= 3 óra
V (nagyon szereti) tevékenységóraóra.....Ft-ért (az óradíjat Ön szabja meg)	= 3 óra

Mennyire ítéli kellemesnek ezt a napot?

-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	
elviselhetetlenül kellemetlen											állandóan ezt tenném

Mennyire ítéli hasznosnak ezt a napot?

-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5	
jelentős károm származik belőle											rendkívül hasznos

Mennyire jellemzőek Önre az alábbi állítások? Kérjük karikázza be a megfelelő számot!

	Egyáltalán jellemző	nem	Teljes mértékben jellemző
Ha azt gondolom, hogy valami kellemetlen fog történni, általában „felkészülten” fogadom.	1	2	3 4
Aggaszt, hogy hibákat vétek.	1	2	3 4
A kritika vagy a szidás kissé megbánt.	1	2	3 4
Nagyon ideges vagyok és kellemetlenül érint, ha azt gondolom vagy tudom, hogy valaki dühös rám.	1	2	3 4
Még ha valami nagyon rossz is történik velem, nagyon ritkán tapasztalatok félelmet vagy idegességet.	1	2	3 4
Aggaszt, amikor azt gondolom, hogy rosszul teljesítettem valamiben.	1	2	3 4
A barátaimmal összehasonlítva nagyon kevés dologtól félek.	1	2	3 4
Amikor megszerzek valamit, amit akarok, fel vagyok dobva és teli vagyok energiával.	1	2	3 4
Nagyon élvezem, amikor valami olyat csinálok, amit szeretek.	1	2	3 4
Nagy hatással van rám az, amikor jó dolgok történnek velem.	1	2	3 4
Nagyon izgalomba hozna, ha megnyernék egy versenyt.	1	2	3 4
Amikor észreveszem a lehetőséget, hogy valamit megszerezsek, amit szeretek, akkor rögtön izgatott leszek.	1	2	3 4
Amikor akarok valamit, a végsőig elmegyek azért, hogy megszerezze.	1	2	3 4
Minden tőlem telhetőt megteszek azért, hogy szerezzem azt, amit akarok.	1	2	3 4
Ha látok esélyt arra, hogy megszerezze azt, amit akarok, rögtön rámozdulok.	1	2	3 4
Amikor meg akarok szerezni valamit, gyakran használom a „semmi sem drága” megközelítést.	1	2	3 4
Gyakran csak azért teszek meg valamit, mert élvezem.	1	2	3 4
Sóvárgok az izgalomra és az új élményekre.	1	2	3 4
Mindig ki akarok próbálni új dolgokat, ha azt gondolom, hogy azok élvezetesebbek.	1	2	3 4
Gyakran a pillanat ösztönző hatása alatt cselekszem.	1	2	3 4

Mennyire jellemzőek Önre az alábbi állítások? Kérjük karikázza be a megfelelő számot!

	Egyáltalán jellemző	nem	Teljes mértékben jellemző
Hó végén gyakran kell barátoktól kölcsönkérnem vagy kiegészítő munkát vállaltam azért, mert abban a hónapban túl sokat költöttem.	1	2	3 4
Gyakran vásárolok ötletszerűen, impulzuszerűen.	1	2	3 4
Nehézségeim vannak a rendszeres takarékoskodásban.	1	2	3 4
Gyorsan elköltöm a pénzt, amit a tárcámban tartok vagy ami a kártyámon elérhető.	1	2	3 4
Néha sokat iszom, vagy túl sok gyógyszert szedek.	1	2	3 4

Mennyire jellemzőek Önre az alábbi állítások? Kérjük karikázza be a megfelelő számot!

	Egyáltalán jellemző	nem	Teljes mértékben jellemző
Tájékozott vagyok pénzügyi és közgazdaságtani kérdésekben.	1	2	3 4
Nem érdekelnek a pénzügyi kérdések, és a saját pénzügyeimnek sem szentelek sok figyelmet.	1	2	3 4
Érdekelnek az új megtakarítási lehetőségek, szívesen gyűjtök róluk információt.	1	2	3 4
Kézben tartom megtakarításaimat, és azok kamatoznak.	1	2	3 4
Megítélésem szerint fontos nyilvántartást vezetni egy háztartás bevételeiről és kiadásairól (pl. egy füzetben).	1	2	3 4

Kérjük, adja meg az alábbi adatokat!

Életkora:	Év
Neme:	férfi nő
Milyen tagozaton végzi tanulmányait?	nappali levelező
Milyen szakon végzi tanulmányait?	
Testsúlya:	Kg
Testmagassága:	Cm
Jelenleg rendszeresen dohányzik-e?	igen nem
Dohányzott-e valaha rendszeresen?	igen nem

KÖSZÖNJÜK!

4.2.1 melléklet

Tagney, Baumeister és Boone (2004) önkontroll skálája

Kérjük, a mellékelt skála felhasználásával jelölje meg, hogy az alábbi állítások mennyire igazak Önre.

	egyáltalán nem igaz rám		néha igaz rám		teljesen igaz rám
01. Erősen ellent tudok állni a kísértésnek.	1	2	3	4	5
02. Nehéz számomra a rossz szokásaimról leszokni.	1	2	3	4	5
03. Lusta vagyok.	1	2	3	4	5
04. Gyakran mondom olyat, ami nem helyénvaló.	1	2	3	4	5
05. Soha nem engedem meg magamnak, hogy elveszítsem a kontrollt.	1	2	3	4	5
06. Olyat is megteszek, ami rossz a számomra, ha az mókás.	1	2	3	4	5
07. Számíthatnak rám mások, tartom a határidőket.	1	2	3	4	5
08. Reggel nehéz felkelnem.	1	2	3	4	5
09. Gondot jelent számomra nemet mondani.	1	2	3	4	5
10. Túl gyakran meggondolom magam.	1	2	3	4	5
11. Ami a szívemen, az a számon.	1	2	3	4	5
12. Mások impulzívnek tartanak.	1	2	3	4	5
13. Elutasítom azokat a dolgokat, amelyek rosszak a számomra.	1	2	3	4	5
14. Túl sok pénzt költök.	1	2	3	4	5
15. Mindent rendben tartok.	1	2	3	4	5
16. Néha kényeztetem magam.	1	2	3	4	5
17. Bárcsak több önfegyelmem lenne.	1	2	3	4	5
18. Megbízható vagyok.	1	2	3	4	5
19. Gyakran elsodornak az érzelmeim.	1	2	3	4	5
20. Gyakran a pillanat ösztönző hatása alapján cselekszem.	1	2	3	4	5
21. Nem valami jól tartok titkot.	1	2	3	4	5
22. Mások gyakran mondják, hogy vasfegyelmem van.	1	2	3	4	5
23. Az utolsó pillanatra hagyok mindent, ha dolgozni vagy tanulni kell.	1	2	3	4	5
24. Nem könnyen adom fel.	1	2	3	4	5
25. Jobban járnék, ha megállnék gondolkodni, mielőtt cselekszem.	1	2	3	4	5
26. Az egészséges életmód híve vagyok.	1	2	3	4	5
27. Egészséges ételeket eszem.	1	2	3	4	5
28. A jókedv és a móka miatt néha nem fejezem be a munkám.	1	2	3	4	5
29. Koncentrációs nehézségeim vannak.	1	2	3	4	5
30. Képes vagyok arra, hogy hosszútávú célokért keményen dolgozzam.	1	2	3	4	5
31. Néha nem tudom megállni, hogy megtegyek valamit, még akkor sem, ha tudom, hogy az rossz.	1	2	3	4	5
32. Gyakran az összes alternatíva végiggondolása nélkül cselekszem.	1	2	3	4	5
33. Könnyen kijövök a sodromból.	1	2	3	4	5
34. Gyakran félbeszakítok embereket.	1	2	3	4	5
35. Néha sokat iszom, vagy túl sok gyógyszert szedek.	1	2	3	4	5
36. Mindig pontos vagyok.	1	2	3	4	5

	egyáltalán nem igaz rám		néha igaz rám		teljesen igaz rám	faktor
01. Erősen ellent tudok állni a kísértésnek.	1	2	3	4	5	1
02. Nehéz számomra a rossz szokásaimról leszokni.	1	2	3	4	5	1R
03. Lusta vagyok.	1	2	3	4	5	1R
04. Gyakran mondok olyat, ami nem helyénvaló.	1	2	3	4	5	2R
05. Soha nem engedem meg magamnak, hogy elveszítsem a kontrollt.	1	2	3	4	5	2
06. Olyat is megteszek, ami rossz a számomra, ha az mókás.	1	2	3	4	5	3R
07. Számíthatnak rám mások, tartom a határidőket.	1	2	3	4	5	5
08. Reggel nehéz felkelnem.	1	2	3	4	5	4R
09. Gondot jelent számomra nemet mondani.	1	2	3	4	5	1R
10. Túl gyakran meggondolom magam.	1	2	3	4	5	1R
11. Ami a szívemen, az a számon.	1	2	3	4	5	2R
12. Mások impulzívnak tartanak.	1	2	3	4	5	2R
13. Elutasítom azokat a dolgokat, amelyek rosszak a számomra.	1	2	3	4	5	3
14. Túl sok pénzt költök.	1	2	3	4	5	3R
15. Mindent rendben tartok.	1	2	3	4	5	5
16. Néha kényeztetem magam.	1	2	3	4	5	4R
17. Bárcsak több önfegyelmem lenne.	1	2	3	4	5	1R
18. Megbízható vagyok.	1	2	3	4	5	5
19. Gyakran elsodornak az érzelmeim.	1	2	3	4	5	1R
20. Gyakran a pillanat ösztönző hatása alapján cselekszem.	1	2	3	4	5	2R
21. Nem valami jól tartok titkot.	1	2	3	4	5	2R
22. Mások gyakran mondják, hogy vasfegyelmem van.	1	2	3	4	5	3
23. Az utolsó pillanatra hagyok mindent, ha dolgozni vagy tanulni kell.	1	2	3	4	5	4R
24. Nem könnyen adom fel.	1	2	3	4	5	1
25. Jobban járnék, ha megállnék gondolkodni, mielőtt cselekszem.	1	2	3	4	5	2R
26. Az egészséges életmód híve vagyok.	1	2	3	4	5	3
27. Egészséges ételeket eszem.	1	2	3	4	5	3
28. A jókedv és a móka miatt néha nem fejezem be a munkám.	1	2	3	4	5	4R
29. Koncentrálnálási nehézségeim vannak.	1	2	3	4	5	1R
30. Képes vagyok arra, hogy hosszútávú célokért keményen dolgozzam.	1	2	3	4	5	1
31. Néha nem tudom megállni, hogy megtegyek valamit, még akkor sem, ha tudom, hogy az rossz.	1	2	3	4	5	1R
32. Gyakran az összes alternatíva végiggondolása nélkül cselekszem.	1	2	3	4	5	2R
33. Könnyen kijövök a sodromból.	1	2	3	4	5	2R
34. Gyakran félbeszakítok embereket.	1	2	3	4	5	2R
35. Néha sokat iszom, vagy túl sok gyógyszert szedek.	1	2	3	4	5	3R
36. Mindig pontos vagyok.	1	2	3	4	5	5

R=fordított pontozás

1. önfegyelem
2. nem impulzivitás
3. egészséges szokások
4. munkaetika
5. megbízhatóság

4.2.2 melléklet

Carver és White (1994) BIS /BAS skála

Mennyire jellemzőek Önre az alábbi állítások? Kérjük karikázza be a megfelelő számot!

	Egyáltalán jellemző	1	2	nem 3	Teljes mértékben jellemző	4
Ha azt gondolom, hogy valami kellemetlen fog történni, általában „felkészülten” fogadom.	1	2	3	4		
Aggaszt, hogy hibákat vétek.	1	2	3	4		
A kritika vagy a szidás kissé megbánt.	1	2	3	4		
Nagyon ideges vagyok és kellemetlenül érint, ha azt gondolom vagy tudom, hogy valaki dühös rám.	1	2	3	4		
Még ha valami nagyon rossz is történik velem, nagyon ritkán tapasztalatok félelmet vagy idegességet.	1	2	3	4		
Aggaszt, amikor azt gondolom, hogy rosszul teljesítettem valamiben.	1	2	3	4		
A barátaimmal összehasonlítva nagyon kevés dologtól félek.	1	2	3	4		
Amikor megszerzek valamit, amit akarok, fel vagyok dobva és teli vagyok energiával.	1	2	3	4		
Nagyon élvezem, amikor valami olyat csinállok, amit szeretek.	1	2	3	4		
Nagy hatással van rám az, amikor jó dolgok történnek velem.	1	2	3	4		
Nagyon izgalomba hozna, ha megnyernék egy versenyt.	1	2	3	4		
Amikor észreveszem a lehetőséget, hogy valamit megszerezsek, amit szeretek, akkor rögtön izgatott leszek.	1	2	3	4		
Amikor akarok valamit, a végsőkéig elmegyek azért, hogy megszerezsem.	1	2	3	4		
Minden tőlem telhetőt megteszek azért, hogy szerezzem azt, amit akarok.	1	2	3	4		
Ha látok esélyt arra, hogy megszerezsem azt, amit akarok, rögtön rámozdulok.	1	2	3	4		
Amikor meg akarok szerezni valamit, gyakran használom a „semmi sem drága” megközelítést.	1	2	3	4		
Gyakran csak azért teszek meg valamit, mert élvezem.	1	2	3	4		
Sóvárgok az izgalomra és az új élményekre.	1	2	3	4		
Mindig ki akarok próbálni új dolgokat, ha azt gondolom, hogy azok élvezeteseek.	1	2	3	4		
Gyakran a pillanat ösztönző hatása alatt cselekszem.	1	2	3	4		

4.2.3 melléklet

Hó végén gyakran kell barátoktól kölcsönkérnem vagy kiegészítő munkát vállalnom azért, mert abban a hónapban túl sokat költöttem.

		Gyakoriság	Százalék	Érvényes százalék	Kumulatív százalék
Érvényes	egyáltalán nem jellemző	218	70,1	70,8	70,8
	időnként jellemző	63	20,3	20,5	91,2
	jellemző	22	7,1	7,1	98,4
	teljes mértékben jellemző	5	1,6	1,6	100,0
	Összesen	308	99,0	100,0	
Hiányzó		3	1,0		
Összes		311	100,0		

Gyakran vásárolok ötletszerűen, impulzusszerűen.

		Gyakoriság	Százalék	Érvényes százalék	Kumulatív százalék
Érvényes	egyáltalán nem jellemző	65	20,9	21,1	21,1
	időnként jellemző	128	41,2	41,6	62,7
	jellemző	83	26,7	26,9	89,6
	teljes mértékben jellemző	32	10,3	10,4	100,0
	Összesen	308	99,0	100,0	
Hiányzó		3	1,0		
Összes		311	100,0		

Nehézségeim vannak a rendszeres takarékoskodásban.

		Gyakoriság	Százalék	Érvényes százalék	Kumulatív százalék
Érvényes	egyáltalán nem jellemző	118	37,9	38,3	38,3
	időnként jellemző	105	33,8	34,1	72,4
	jellemző	65	20,9	21,1	93,5
	teljes mértékben jellemző	20	6,4	6,5	100,0
	Összesen	308	99,0	100,0	
Hiányzó		3	1,0		
Összes		311	100,0		

Gyorsan elköltöm a pénzt, amit a tárcámban tartok vagy ami a kártyámon elérhető.

		Gyakoriság	Százalék	Érvényes százalék	Kumulatív százalék
Érvényes	egyáltalán nem jellemző	154	49,5	50,0	50,0
	időnként jellemző	98	31,5	31,8	81,8
	jellemző	42	13,5	13,6	95,5
	teljes mértékben jellemző	14	4,5	4,5	100,0
	Összesen	308	99,0	100,0	
Hiányzó		3	1,0		
Összes		311	100,0		

Néha sokat iszom, vagy túl sok gyógyszert szedek.

		Gyakoriság	Százalék	Érvényes százalék	Kumulatív százalék
Érvényes	egyáltalán nem jellemző	259	83,3	84,1	84,1
	időnként jellemző	27	8,7	8,8	92,9
	jellemző	13	4,2	4,2	97,1
	teljes mértékben jellemző	9	2,9	2,9	100,0
	Összesen	308	99,0	100,0	
Hiányzó		3	1,0		
Összes		311	100,0		

4.2.4 melléklet

Tájékozott vagyok pénzügyi és közgazdaságtani kérdésekben.

		Gyakoriság	Százalék	Érvényes százalék	Kumulatív százalék
Érvényes	egyáltalán nem jellemző	25	8,0	8,1	8,1
	időnként jellemző	133	42,8	43,2	51,3
	jellemző	136	43,7	44,2	95,5
	teljes mértékben jellemző	14	4,5	4,5	100,0
	Összesen	308	99,0	100,0	
Hiányzó		3	1,0		
Összes		311	100,0		

Érdekelnek a pénzügyi kérdések, és a saját pénzügyeimnek figyelmet szentelek (rq)

		Gyakoriság	Százalék	Érvényes százalék	Kumulatív százalék
Érvényes	egyáltalán nem jellemző	11	3,5	3,6	3,6
	időnként jellemző	50	16,1	16,2	19,8
	jellemző	123	39,5	39,9	59,7
	teljes mértékben jellemző	124	39,9	40,3	100,0
	Összesen	308	99,0	100,0	
Hiányzó		3	1,0		
Összes		311	100,0		

Érdekelnek az új megtakarítási lehetőségek, szívesen gyűjtök róluk információt.

		Gyakoriság	Százalék	Érvényes százalék	Kumulatív százalék
Érvényes	egyáltalán nem jellemző	33	10,6	10,7	10,7
	időnként jellemző	102	32,8	33,1	43,8
	jellemző	128	41,2	41,6	85,4
	teljes mértékben jellemző	45	14,5	14,6	100,0
	Összesen	308	99,0	100,0	
Hiányzó		3	1,0		
Összes		311	100,0		

Kézben tartom megtakarításaimat, és azok kamatoznak.

		Gyakoriság	Százalék	Érvényes százalék	Kumulatív százalék
Érvényes	egyáltalán nem jellemző	41	13,2	13,4	13,4
	időnként jellemző	78	25,1	25,4	38,8
	jellemző	131	42,1	42,7	81,4
	teljes mértékben jellemző	57	18,3	18,6	100,0
	Összesen	307	98,7	100,0	
Hiányzó		4	1,3		
Összes		311	100,0		

Megítélésem szerint fontos nyilvántartást vezetni egy háztartás bevételeiről és kiadásairól (pl. egy füzetben).

		Gyakoriság	Százalék	Érvényes százalék	Kumulatív százalék
Érvényes	egyáltalán nem jellemző	69	22,2	22,4	22,4
	időnként jellemző	99	31,8	32,1	54,5
	jellemző	90	28,9	29,2	83,8
	teljes mértékben jellemző	50	16,1	16,2	100,0
	Összesen	308	99,0	100,0	
Hiányzó		3	1,0		
Összes		311	100,0		

4.2.5 melléklet

Az egyes faktorokban elért pontszámokból számolt átlag mintán belüli átlaga nemek szerinti bontásban

		N	Átlag	Szórás	Standard hiba
önfegyelem átlag	férfi	76	3,60	0,52	0,06
	nő	227	3,54	0,49	0,03
	Összes	303	3,55	0,50	0,03
nem impulzivitás átlag	férfi	77	3,39	0,45	0,05
	nő	228	3,29	0,49	0,03
	Összes	305	3,32	0,48	0,03
egészséges szokások átlag	férfi	77	3,63	0,53	0,06
	nő	229	3,75	0,50	0,03
	Összes	306	3,72	0,51	0,03
munkaetika átlag	férfi	77	3,21	0,68	0,08
	nő	228	3,14	0,67	0,04
	Összes	305	3,16	0,67	0,04
megbízhatóság átlag	férfi	77	3,85	0,66	0,08
	nő	230	4,17	0,58	0,04
	Összes	307	4,09	0,62	0,04

Az egyszempontos varianciaanalízis eredmények a következő:
ANOVA

		Eltérésnégyzetek összege	df	Átlagos négyzetösszeg	F	Szig.
önfegyelem átlag	Csoportok közt	,218	1	,218	,873	,351
	Csoportokon belüli	75,040	301	,249		
	Összes	75,258	302			
nem impulzivitás átlag	Csoportok közt	,509	1	,509	2,223	,137
	Csoportokon belüli	69,376	303	,229		
	Összes	69,885	304			
egészséges szokások átlag	Csoportok közt	,808	1	,808	3,141	,077
	Csoportokon belüli	78,189	304	,257		
	Összes	78,997	305			
munkaetika átlag	Csoportok közt	,324	1	,324	,719	,397
	Csoportokon belüli	136,480	303	,450		
	Összes	136,805	304			
megbízhatóság átlag	Csoportok közt	5,630	1	5,630	15,419	,000
	Csoportokon belüli	111,370	305	,365		
	Összes	117,000	306			

Az önkontroll skála nemek szerinti megoszlása, és az átlagok eltérésének mértékére végzett független mintás t-próba eredménye

	Nem	N	Átlag	Szórás	Standard hiba átlaga
Baumeister sc skála összesítve	férfi	76	128,07	13,83	1,59
	nő	223	127,27	13,38	,90

		Levene-próba a varianciák egyenlőségére		T-próba az átlagok egyenlőségére						
		F	Szign.	t	df	Szign. (két- oldali)	Átlagos különbség	A különbség standard hibája	A különbség 95%-os konfidencia intervalluma	
									alsó	felső
Baumeister sc skála összesítve	Egyenlő varianciákat feltételezve	,023	,880	,444	297	,657	,80	1,79	-2,73	4,32
	Nem egyenlő varianciákat feltételezve			,437	126,136	,663	,80	1,82	-2,81	4,40

4.2.6 melléklet

szak (csoportosított)		önfegyelem átlag	nem impulzivitás átlag	egészséges szokások átlag	munkaetika átlag	megbízhatóság átlag
egészségtan	Átlag	3,5612	3,3296	3,8171	3,1481	4,2073
	N	81	81	82	81	82
	Szórás	,4404	,4908	,4377	,7080	,5311
mérnök/ élelmiszeripari menedzser	Átlag	3,6387	3,3347	3,6747	3,2500	4,0420
	N	117	118	119	119	119
	Szórás	,5154	,4612	,5413	,6493	,6135
művelődési menedzser	Átlag	3,4545	3,2838	3,6868	3,0673	4,0500
	N	104	105	104	104	105
	Szórás	,5124	,4950	,5191	,6584	,6797
Összes	Átlag	3,5545	3,3158	3,7171	3,1604	4,0891
	N	302	304	305	304	306
	Szórás	,5000	,4800	,5097	,6709	,6191

ANOVA Táblázat

			Eltérésnégyzetek összege	df	Átlagos négyzetösszeg	F	Szig.
önfegyelem átlag * szak (csoportosított)	Csoportok közt	(együttes)	1,872	2	,936	3,814	,023
	Csoportokon belüli		73,376	299	,245		
	Összes		75,248	301			
nem impulzivitás átlag * szak (csoportosított)	Csoportok közt	(együttes)	,165	2	,083	,357	,700
	Csoportokon belüli		69,639	301	,231		
	Összes		69,804	303			
egészséges szokások átlag * szak (csoportosított)	Csoportok közt	(együttes)	1,129	2	,565	2,190	,114
	Csoportokon belüli		77,848	302	,258		
	Összes		78,977	304			
munkaetika átlag * szak (csoportosított)	Csoportok közt	(együttes)	1,869	2	,934	2,091	,125
	Csoportokon belüli		134,501	301	,447		
	Összes		136,370	303			
megbízhatóság átlag * szak (csoportosított)	Csoportok közt	(együttes)	1,570	2	,785	2,063	,129
	Csoportokon belüli		115,316	303	,381		
	Összes		116,886	305			

	Éta	Éta-négyzet
önfegyelem átlag * szak (csoportosított)	,158	,025
nem impulzivitás átlag * szak (csoportosított)	,049	,002
egészséges szokások átlag * szak (csoportosított)	,120	,014
munkaetika átlag * szak (csoportosított)	,117	,014
megbízhatóság átlag * szak (csoportosított)	,116	,013

4.2.7 melléklet

		A TBB-skála faktorai				
fogyasztási kontroll		önfegyelem átlag	nem impulzivitás átlag	egészséges szokások átlag	munkaetika átlag	megbízhatóság átlag
erős fogyasztási kontroll	Átlag	3,6844	3,4025	3,9044	3,3347	4,2172
	N	121	120	121	121	122
	Szórás	,5167	,5162	,4764	,6111	,6174
átlagos	Átlag	3,5189	3,2940	3,6884	3,0935	4,0194
	N	113	116	116	115	116
	Szórás	,4568	,4467	,4547	,6339	,5862
gyenge fogyasztási kontroll	Átlag	3,3961	3,2157	3,4490	2,9679	3,9821
	N	70	70	70	70	70
	Szórás	,4880	,4490	,5218	,7589	,6389
Összes	Átlag	3,5565	3,3186	3,7189	3,1601	4,0893
	N	304	306	307	306	308
	Szórás	,5001	,4798	,5087	,6706	,6178

ANOVA Táblázat

			Eltérésnégyzetek összege	df	Átlagos négyzetösszeg	F	Szig.
önfegyelem átlag * fogyasztási kontroll	Csoportok közt	(együttes)	3,941	2	1,971	8,258	,000
	Csoportokon belüli		71,831	301	,239		
	Összes		75,773	303			
nem impulzivitás átlag * fogyasztási kontroll	Csoportok közt	(együttes)	1,656	2	,828	3,659	,027
	Csoportokon belüli		68,568	303	,226		
	Összes		70,224	305			
egészséges szokások átlag * fogyasztási kontroll	Csoportok közt	(együttes)	9,370	2	4,685	20,402	,000
	Csoportokon belüli		69,807	304	,230		
	Összes		79,177	306			
munkaetika átlag * fogyasztási kontroll	Csoportok közt	(együttes)	6,787	2	3,393	7,887	,000
	Csoportokon belüli		130,367	303	,430		
	Összes		137,154	305			
megbízhatóság átlag * fogyasztási kontroll	Csoportok közt	(együttes)	3,367	2	1,683	4,512	,012
	Csoportokon belüli		113,803	305	,373		
	Összes		117,170	307			

4.2.8 melléklet

		A TBB-skála faktorai				
pénzügyi kontroll RQ		önfegyelem átlag	nem impulzivitás átlag	egészséges szokások átlag	munkaetika átlag	megbízhatóság átlag
alacsony kontroll	Átlag	3,3687	3,2890	3,5519	3,0479	3,9384
	N	72	73	73	73	73
	Szórás	,5320	,5683	,4939	,7261	,7298
átlagos kontroll	Átlag	3,5671	3,2710	3,6576	3,1011	4,0833
	N	130	131	131	131	132
	Szórás	,4446	,4546	,5192	,6406	,5617
erős kontroll	Átlag	3,6652	3,4050	3,9118	3,3144	4,2181
	N	101	101	102	101	102
	Szórás	,5006	,4346	,4441	,6477	,5658
Összes	Átlag	3,5527	3,3197	3,7171	3,1590	4,0936
	N	303	305	306	305	307
	Szórás	,4963	,4803	,5085	,6714	,6140

ANOVA Táblázat

			Eltérésnégyzetek összege	df	Átlagos négyzetösszeg	F	Szig.
önfegyelem átlag * megtakarítási kontroll RQ	Csoportok közt	(együttes)	3,743	2	1,871	7,945	,000
	Csoportokon belüli		70,655	300	,236		
	Összes		74,398	302			
nem impulzivitás átlag * megtakarítási kontroll RQ	Csoportok közt	(együttes)	1,113	2	,557	2,436	,089
	Csoportokon belüli		69,009	302	,229		
	Összes		70,122	304			
egészséges szokások átlag * megtakarítási kontroll RQ	Csoportok közt	(együttes)	6,323	2	3,161	13,206	,000
	Csoportokon belüli		72,532	303	,239		
	Összes		78,855	305			
munkaetika átlag * megtakarítási kontroll RQ	Csoportok közt	(együttes)	3,777	2	1,888	4,279	,015
	Csoportokon belüli		133,261	302	,441		
	Összes		137,038	304			
megbízhatóság átlag * megtakarítási kontroll RQ	Csoportok közt	(együttes)	3,355	2	1,678	4,553	,011
	Csoportokon belüli		112,015	304	,368		
	Összes		115,370	306			

4.2.9 melléklet

Fogyasztási kontroll

fogyasztási kontroll	rp	BIS/BAS skála faktorai			
		büntetésre való érzékenység	válaszkészség jutalomra	célorientáltság	örömkeresés
erős fogyasztási kontroll	Átlag	20,8167	18,0750	11,3833	9,7333
	N	120	120	120	120
	Szórás	2,9901	2,0423	2,4706	2,5789
átlagos	Átlag	21,1913	18,3913	11,9913	10,8522
	N	115	115	115	115
	Szórás	2,8620	1,6686	2,1541	2,4107
gyenge fogyasztási kontroll	Átlag	21,1594	18,1884	11,5797	11,5362
	N	69	69	69	69
	Szórás	2,8627	2,1093	2,5403	2,3046
Összes	Átlag	21,0362	18,2204	11,6579	10,5658
	N	304	304	304	304
	Szórás	2,9093	1,9245	2,3801	2,5516

ANOVA Táblázat

			Eltérésnégyzetek összege	df	Átlagos négyzetösszeg	F	Szig.
büntetésre való érzékenység * fogyasztási kontroll	Csoportok közt	(együttes)	9,598	2	4,799	,565	,569
	Csoportokon belüli		2555,004	301	8,488		
	Összes		2564,602	303			
válaszkészség jutalomra * fogyasztási kontroll	Csoportok közt	(együttes)	5,967	2	2,983	,804	,448
	Csoportokon belüli		1116,267	301	3,709		
	Összes		1122,234	303			
célorientáltság * fogyasztási kontroll	Csoportok közt	(együttes)	22,251	2	11,126	1,977	,140
	Csoportokon belüli		1694,170	301	5,628		
	Összes		1716,421	303			
örömkeresés * fogyasztási kontroll	Csoportok közt	(együttes)	157,571	2	78,786	13,065	,000
	Csoportokon belüli		1815,113	301	6,030		
	Összes		1972,684	303			

4.2.10 melléklet

Pénzügyi kontroll

		A BIS/BAS skála faktorai			
pénzügyi kontroll RQ		büntetésre való érzékenység	válaszkészség jutalomra	célorientáltság	örömkeresés
alacsony pü. kontroll	Átlag	21,5278	18,2917	11,1111	10,7778
	N	72	72	72	72
	Szórás	2,9117	2,0925	2,5540	2,6655
átlagos kontroll	Átlag	20,5154	18,1846	11,8769	10,7308
	N	130	130	130	130
	Szórás	2,8753	1,7905	2,3027	2,4551
erős pü. kontroll	Átlag	21,3564	18,2376	11,7624	10,1980
	N	101	101	101	101
	Szórás	2,8865	1,9806	2,3244	2,5885
Összes	Átlag	21,0363	18,2277	11,6568	10,5644
	N	303	303	303	303
	Szórás	2,9141	1,9234	2,3839	2,5557

ANOVA Táblázat

			Eltérésnégyzetek összege	df	Átlagos négyzetösszeg	F	Szig.
büntetésre való érzékenység * pénzügyi kontroll RQ	Csoportok közt	(együttes)	63,019	2	31,509	3,779	,024
	Csoportokon belüli		2501,582	300	8,339		
	Összes		2564,601	302			
válaszkészség jutalomra * pénzügyi kontroll RQ	Csoportok közt	(együttes)	,546	2	,273	,073	,929
	Csoportokon belüli		1116,741	300	3,722		
	Összes		1117,287	302			
célorientáltság * pénzügyi kontroll RQ	Csoportok közt	(együttes)	28,865	2	14,432	2,566	,079
	Csoportokon belüli		1687,439	300	5,625		
	Összes		1716,304	302			
örömkeresés * pénzügyi kontroll RQ	Csoportok közt	(együttes)	20,434	2	10,217	1,570	,210
	Csoportokon belüli		1952,061	300	6,507		
	Összes		1972,495	302			

4.4.1 melléklet

		Elemzett gyűjtött tevékenység .		
		férfi	nő	Összesen
aktuális munka, munkafolyamat	Darabszám	18	26	44
	Nemen belüli oszlop%	25,7%	11,7%	15,1%
	% az összes válasz alapján	6,2%	8,9%	15,1%
"szórakozás, regeneráció"	Darabszám	3	6	9
	Nemen belüli oszlop%	4,3%	2,7%	3,1%
	% az összes válasz alapján	1,0%	2,1%	3,1%
takarítás	Darabszám	7	27	34
	Nemen belüli oszlop%	10,0%	12,2%	11,6%
	% az összes válasz alapján	2,4%	9,2%	11,6%
bevásárlás	Darabszám	2	6	8
	Nemen belüli oszlop%	2,9%	2,7%	2,7%
	% az összes válasz alapján	,7%	2,1%	2,7%
mezőgazdasági munka	Darabszám	3	5	8
	Nemen belüli oszlop%	4,3%	2,3%	2,7%
	% az összes válasz alapján	1,0%	1,7%	2,7%
mások után...	Darabszám	2	3	5
	Nemen belüli oszlop%	2,9%	1,4%	1,7%
	% az összes válasz alapján	,7%	1,0%	1,7%
vasalás	Darabszám	1	40	41
	Nemen belüli oszlop%	1,4%	18,0%	14,0%
	% az összes válasz alapján	,3%	13,7%	14,0%
tanulás, iskola	Darabszám	8	12	20
	Nemen belüli oszlop%	11,4%	5,4%	6,8%
	% az összes válasz alapján	2,7%	4,1%	6,8%
napi ügyek intézése	Darabszám	3	10	13
	Nemen belüli oszlop%	4,3%	4,5%	4,5%
	% az összes válasz alapján	1,0%	3,4%	4,5%
kellemetlen emberek	Darabszám	2	9	11
	Nemen belüli oszlop%	2,9%	4,1%	3,8%
	% az összes válasz alapján	,7%	3,1%	3,8%
viták, konfliktusok	Darabszám	1	6	7
	Nemen belüli oszlop%	1,4%	2,7%	2,4%
	% az összes válasz alapján	,3%	2,1%	2,4%
"házimunka"	Darabszám	2	15	17
	Nemen belüli oszlop%	2,9%	6,8%	5,8%
	% az összes válasz alapján	,7%	5,1%	5,8%
mosogatás	Darabszám	4	21	25
	Nemen belüli oszlop%	5,7%	9,5%	8,6%
	% az összes válasz alapján	1,4%	7,2%	8,6%
fizikai tevékenység, sport	Darabszám	1	6	7
	Nemen belüli oszlop%	1,4%	2,7%	2,4%
	% az összes válasz alapján	,3%	2,1%	2,4%
adminisztráció	Darabszám	5	12	17
	Nemen belüli oszlop%	7,1%	5,4%	5,8%
	% az összes válasz alapján	1,7%	4,1%	5,8%
egyéb	Darabszám	7	12	19
	Nemen belüli oszlop%	10,0%	5,4%	6,5%
	% az összes válasz alapján	2,4%	4,1%	6,5%
kerti munka	Darabszám	1	5	6
	Nemen belüli oszlop%	1,4%	2,3%	2,1%
	% az összes válasz alapján	,3%	1,7%	2,1%
sütés főzés	Darabszám		1	1
	Nemen belüli oszlop%		,5%	,3%
	% az összes válasz alapján		,3%	,3%
Összesen	Darabszám	70	222	292
	Nemen belüli oszlop%	100,0%	100,0%	100,0%
	% az összes válasz alapján	24,0%	76,0%	100,0%

4.4.2 melléklet

Elemzett nem kedvelt tevékenységek			férfi	nő	Összesen
	aktuális munka, munkafolyamat	Darabszám	13	25	38
		Nemen belüli oszlop%	18,8%	11,1%	12,9%
		% az összes válasz alapján	4,4%	8,5%	12,9%
	"szórakozás, regeneráció"	Darabszám	1	2	3
		Nemen belüli oszlop%	1,4%	,9%	1,0%
		% az összes válasz alapján	,3%	,7%	1,0%
	takarítás	Darabszám	8	47	55
		Nemen belüli oszlop%	11,6%	20,9%	18,7%
		% az összes válasz alapján	2,7%	16,0%	18,7%
	bevásárlás	Darabszám		9	9
		Nemen belüli oszlop%		4,0%	3,1%
		% az összes válasz alapján		3,1%	3,1%
	mások után...	Darabszám		6	6
		Nemen belüli oszlop%		2,7%	2,0%
		% az összes válasz alapján		2,0%	2,0%
	vasalás	Darabszám	1	18	19
		Nemen belüli oszlop%	1,4%	8,0%	6,5%
		% az összes válasz alapján	,3%	6,1%	6,5%
	tanulás, iskola	Darabszám	17	32	49
		Nemen belüli oszlop%	24,6%	14,2%	16,7%
		% az összes válasz alapján	5,8%	10,9%	16,7%
	napi ügyek intézése	Darabszám	2	4	6
		Nemen belüli oszlop%	2,9%	1,8%	2,0%
		% az összes válasz alapján	,7%	1,4%	2,0%
	kellemetlen emberek	Darabszám		2	2
		Nemen belüli oszlop%		,9%	,7%
		% az összes válasz alapján		,7%	,7%
	viták, konfliktusok	Darabszám	1	1	2
		Nemen belüli oszlop%	1,4%	,4%	,7%
		% az összes válasz alapján	,3%	,3%	,7%
	"házimunka"	Darabszám	7	20	27
		Nemen belüli oszlop%	10,1%	8,9%	9,2%
		% az összes válasz alapján	2,4%	6,8%	9,2%
	mosogatás	Darabszám	4	9	13
		Nemen belüli oszlop%	5,8%	4,0%	4,4%
		% az összes válasz alapján	1,4%	3,1%	4,4%
	fizikai tevékenység, sport	Darabszám	3	7	10
		Nemen belüli oszlop%	4,3%	3,1%	3,4%
		% az összes válasz alapján	1,0%	2,4%	3,4%
	adminisztráció	Darabszám	1	2	3
		Nemen belüli oszlop%	1,4%	,9%	1,0%
		% az összes válasz alapján	,3%	,7%	1,0%
	egyéb	Darabszám	2	17	19
		Nemen belüli oszlop%	2,9%	7,6%	6,5%
		% az összes válasz alapján	,7%	5,8%	6,5%
	sütés -főzés	Darabszám		14	14
		Nemen belüli oszlop%		6,2%	4,8%
		% az összes válasz alapján		4,8%	4,8%
	kerti munka	Darabszám	6	6	12
		Nemen belüli oszlop%	8,7%	2,7%	4,1%
		% az összes válasz alapján	2,0%	2,0%	4,1%
	porszívózás	Darabszám	3	4	7
		Nemen belüli oszlop%	4,3%	1,8%	2,4%
% az összes válasz alapján		1,0%	1,4%	2,4%	
Összesen	Darabszám	69	225	294	
	Nemen belüli oszlop%	100,0%	100,0%	100,0%	
	% az összes válasz alapján	23,5%	76,5%	100,0%	

4.4.3 melléklet

			férfi	nő	Összesen
Kedvelt tevékenységek.	aktuális munka, munkafolyamat	Darabszám	12	25	37
		Nemen belüli oszlop%	16,9%	11,1%	12,5%
		% az összes válasz alapján	4,1%	8,4%	12,5%
	"szórakozás, regeneráció"	Darabszám	9	9	18
		Nemen belüli oszlop%	12,7%	4,0%	6,1%
		% az összes válasz alapján	3,0%	3,0%	6,1%
	takarítás	Darabszám	5	21	26
		Nemen belüli oszlop%	7,0%	9,3%	8,8%
		% az összes válasz alapján	1,7%	7,1%	8,8%
	bevásárlás	Darabszám	1	13	14
		Nemen belüli oszlop%	1,4%	5,8%	4,7%
		% az összes válasz alapján	,3%	4,4%	4,7%
	mások után...	Darabszám	1	1	2
		Nemen belüli oszlop%	1,4%	,4%	,7%
		% az összes válasz alapján	,3%	,3%	,7%
	vasalás	Darabszám		6	6
		Nemen belüli oszlop%		2,7%	2,0%
		% az összes válasz alapján		2,0%	2,0%
	tanulás, iskola	Darabszám	4	18	22
		Nemen belüli oszlop%	5,6%	8,0%	7,4%
		% az összes válasz alapján	1,4%	6,1%	7,4%
	napi ügyek intézése	Darabszám		2	2
		Nemen belüli oszlop%		,9%	,7%
		% az összes válasz alapján		,7%	,7%
	"házimunka"	Darabszám	1	10	11
		Nemen belüli oszlop%	1,4%	4,4%	3,7%
		% az összes válasz alapján	,3%	3,4%	3,7%
	mosogatás	Darabszám		7	7
		Nemen belüli oszlop%		3,1%	2,4%
		% az összes válasz alapján		2,4%	2,4%
	fizikai tevékenység, sport	Darabszám	9	14	23
		Nemen belüli oszlop%	12,7%	6,2%	7,8%
		% az összes válasz alapján	3,0%	4,7%	7,8%
	egyéb	Darabszám	3	8	11
		Nemen belüli oszlop%	4,2%	3,6%	3,7%
		% az összes válasz alapján	1,0%	2,7%	3,7%
	sütés -főzés	Darabszám	2	22	24
		Nemen belüli oszlop%	2,8%	9,8%	8,1%
		% az összes válasz alapján	,7%	7,4%	8,1%
	kerti munka	Darabszám	2	17	19
		Nemen belüli oszlop%	2,8%	7,6%	6,4%
		% az összes válasz alapján	,7%	5,7%	6,4%
	utazás, nyaralás	Darabszám	2	9	11
		Nemen belüli oszlop%	2,8%	4,0%	3,7%
		% az összes válasz alapján	,7%	3,0%	3,7%
	étkezés	Darabszám	3	3	6
		Nemen belüli oszlop%	4,2%	1,3%	2,0%
		% az összes válasz alapján	1,0%	1,0%	2,0%
	hobby, barkácsolás stb.	Darabszám		6	6
		Nemen belüli oszlop%		2,7%	2,0%
		% az összes válasz alapján		2,0%	2,0%
	együttlét kellemes emb.	Darabszám		3	3
		Nemen belüli oszlop%		1,3%	1,0%

		% az összes válasz alapján		1,0%	1,0%
	tévénézés	Darabszám	3	13	16
		Nemen belüli oszlop%	4,2%	5,8%	5,4%
		% az összes válasz alapján	1,0%	4,4%	5,4%
	olvasás	Darabszám	3	8	11
		Nemen belüli oszlop%	4,2%	3,6%	3,7%
		% az összes válasz alapján	1,0%	2,7%	3,7%
	családdal, gyermekkel lenni	Darabszám	3	2	5
		Nemen belüli oszlop%	4,2%	,9%	1,7%
		% az összes válasz alapján	1,0%	,7%	1,7%
	számítógép, internet	Darabszám	6	7	13
		Nemen belüli oszlop%	8,5%	3,1%	4,4%
		% az összes válasz alapján	2,0%	2,4%	4,4%
	zene-, rádióhallgatás	Darabszám	2	1	3
		Nemen belüli oszlop%	2,8%	,4%	1,0%
		% az összes válasz alapján	,7%	,3%	1,0%
	Összesen	Darabszám	71	225	296
		Nemen belüli oszlop%	100,0%	100,0%	100,0%
		% az összes válasz alapján	24,0%	76,0%	100,0%

4.4.4 melléklet

Elemzett_imadott

		férfi	nő	Összesen
aktuális munka, munkafolyamat	Darabszám	13	29	42
	Nemen belüli oszlop%	18,1%	12,9%	14,2%
	% az összes válasz alapján	4,4%	9,8%	14,2%
"szórakozás, regeneráció"	Darabszám	1	8	9
	Nemen belüli oszlop%	1,4%	3,6%	3,0%
	% az összes válasz alapján	,3%	2,7%	3,0%
takarítás	Darabszám		2	2
	Nemen belüli oszlop%		,9%	,7%
	% az összes válasz alapján		,7%	,7%
bevásárlás	Darabszám		1	1
	Nemen belüli oszlop%		,4%	,3%
	% az összes válasz alapján		,3%	,3%
tanulás, iskola	Darabszám		5	5
	Nemen belüli oszlop%		2,2%	1,7%
	% az összes válasz alapján		1,7%	1,7%
napi ügyek intézése	Darabszám		1	1
	Nemen belüli oszlop%		,4%	,3%
	% az összes válasz alapján		,3%	,3%
"házimunka"	Darabszám		3	3
	Nemen belüli oszlop%		1,3%	1,0%
	% az összes válasz alapján		1,0%	1,0%
fizikai tevékenység, sport	Darabszám	20	28	48
	Nemen belüli oszlop%	27,8%	12,5%	16,2%
	% az összes válasz alapján	6,8%	9,5%	16,2%
egyéb	Darabszám	3	9	12
	Nemen belüli oszlop%	4,2%	4,0%	4,1%
	% az összes válasz alapján	1,0%	3,0%	4,1%
sütés -főzés	Darabszám	2	4	6
	Nemen belüli oszlop%	2,8%	1,8%	2,0%
	% az összes válasz alapján	,7%	1,4%	2,0%
kerti munka	Darabszám	1	15	16
	Nemen belüli oszlop%	1,4%	6,7%	5,4%
	% az összes válasz alapján	,3%	5,1%	5,4%
utazás, nyaralás	Darabszám	6	18	24
	Nemen belüli oszlop%	8,3%	8,0%	8,1%
	% az összes válasz alapján	2,0%	6,1%	8,1%
étkezés	Darabszám		1	1
	Nemen belüli oszlop%		,4%	,3%
	% az összes válasz alapján		,3%	,3%
hobbi, barkácsolás stb.	Darabszám	1	3	4
	Nemen belüli oszlop%	1,4%	1,3%	1,4%
	% az összes válasz alapján	,3%	1,0%	1,4%
együttlét kellemes emb.	Darabszám	4	11	15
	Nemen belüli oszlop%	5,6%	4,9%	5,1%
	% az összes válasz alapján	1,4%	3,7%	5,1%
tévé nézés	Darabszám	2	1	3
	Nemen belüli oszlop%	2,8%	,4%	1,0%
	% az összes válasz alapján	,7%	,3%	1,0%
olvasás	Darabszám	3	21	24
	Nemen belüli oszlop%	4,2%	9,4%	8,1%
	% az összes válasz alapján	1,0%	7,1%	8,1%
családdal, gyermekkel lenni	Darabszám	12	56	68

		Nemen belüli oszlop%	16,7%	25,0%	23,0%
		% az összes válasz alapján	4,1%	18,9%	23,0%
	számítógép, internet	Darabszám	1	1	2
		Nemen belüli oszlop%	1,4%	,4%	,7%
		% az összes válasz alapján	,3%	,3%	,7%
		Darabszám	2	3	5
	zene-, rádióhallgatás	Nemen belüli oszlop%	2,8%	1,3%	1,7%
		% az összes válasz alapján	,7%	1,0%	1,7%
		Darabszám	1	4	5
		Nemen belüli oszlop%	1,4%	1,8%	1,7%
	alkotó tevékenység	% az összes válasz alapján	,3%	1,4%	1,7%
		Darabszám	72	224	296
	Összesen	Nemen belüli oszlop%	100,0%	100,0%	100,0%
		% az összes válasz alapján	24,3%	75,7%	100,0%

4.4.5 melléklet

5-2) Kérem, írja be ismét az **(X) tevékenységet**, amiről kijelenthető, hogy Ön **gyűlöli végezni**:

Értékelje (X) tevékenységet az alábbi skálákon:

Mennyire kellemes Önnek ez a tevékenység?

-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5
elviselhetetlenül kellemetlen										állandóan ezt tenném

Mennyire hasznos az Ön számára ez a tevékenység?

-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5
jelentős károm származik belőle										rendkívül hasznos

5-3) Kérem, írja be ismét az **(Y) tevékenységet**, amiről kijelenthető, hogy Ön **nem szívesen végzi**:

Értékelje az (Y) tevékenységet az alábbi skálákon:

Mennyire kellemes Önnek ez a tevékenység?

-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5
elviselhetetlenül kellemetlen										állandóan ezt tenném

Mennyire hasznos az Ön számára ez a tevékenység?

-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5
jelentős károm származik belőle										rendkívül hasznos

5-4) Kérem, írja be ismét a **(Z) tevékenységet**, amiről kijelenthető, hogy Ön **szívesen végzi**:

Értékelje az (Z) tevékenységet az alábbi skálákon:

Mennyire kellemes Önnek ez a tevékenység?

-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5
elviselhetetlenül kellemetlen										állandóan ezt tenném

Mennyire hasznos az Ön számára ez a tevékenység?

-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5
jelentős károm származik belőle										rendkívül hasznos

5-5) Kérem, írja be ismét **(V) tevékenységet**, amiről kijelenthető, hogy Ön **szenvédélyesen szereti** végezni:

Értékelje az (V) tevékenységet az alábbi skálákon:

Mennyire kellemes Önnek ez a tevékenység?

-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5
elviselhetetlenül kellemetlen										állandóan ezt tenném

Mennyire hasznos az Ön számára ez a tevékenység?

-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5
jelentős károm származik belőle										rendkívül hasznos

4.4.6 melléklet

5-6) Tegyük fel, hogy a holnapi napjának tervezése során észreveszi, hogy mind a négy tevékenységet 3-3 óra hosszáig kellene végeznie. Dönthet úgy, hogy a három órás tevékenységet Ön fogja végezni, de elképzelhető az is, hogy bizonyos tevékenységekhez nincs kedve. Ebben az esetben ismerőseire/ munkatársaira akár 1, 2 vagy 3 órát is – óradíj ellenében - rábízhat. **Rendelkezésére áll 5.000 Ft**, amivel gazdálkodhat, ebből fedezheti az egyes tevékenységek óradíját, de dönthet úgy is, hogy minél többet megtakarít az adott összegből.

Hogyan tervezné meg a holnapi napját? Az alábbi, három órás tevékenységekből hány órát végezne el Ön, és hány órát bízna másra a megadott óradíjak alapján? Kérjük, ne feledje, maximálisan 5.000 Ft-ot költhet! (A feladat egyszerűbb megoldása érdekében kérjük, hogy ismét írja be a sorokba a megfelelő tevékenységeket!)

Tevékenység	Hány órát végezne Ön?	Hány óráért fizetne Másnak, hogy végezze el Ön helyett?	Összesen
X (gyűlöli) tevékenység óraóraFt-ért (1.500 Ft/óra)	= 3 óra
Y (nem szívesen) tevékenységóraóraFt-ért (1.000 Ft/óra)	= 3 óra
Z (szívesen) tevékenységóraóra.....Ft-ért (500Ft/óra)	= 3 óra
V (nagyon szereti) tevékenységóraóra.....Ft-ért (az óradíjat Ön szabja meg)	= 3 óra

Mennyire ítéli kellemesnek ezt a napot?

-5	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4	5
elviselhetetlenül kellemetlen										állandóan ezt tenném

Mennyire ítéli hasznosnak ezt a napot?

-5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 5										
jelentős károm származik belőle									rendkívül hasznos	

4.4.7 melléklet

	Gyűlöli	Nem kedveli	Kedveli	Imádja
0,0-0,99 óra	89	16	3	1
1,0-1,99 óra	92	57	9	7
2,0-2,99 óra	31	66	35	1
3,00 óra	70	143	235	273
	282	282	282	282

4.5.1 melléklet

Tegyük fel, hogy orvosa kisebb reumatológiai problémát állapít meg Önnél, miért választotta? *
Q2AMEDRQ Kereszt tábláa

Q2AMEDRQ Kérsztáblaa

			Q2AMEDRQ			Összesen
			1,00	2,00	3,00	
Tegyük fel, hogy orvosa kisebb reumatológiai problémát állapít meg Önnél, miért választotta?	a tartós javulás jövedelmezőbb	Darabszám	2	2	147	151
		% az összes válasz alapján	,7%	,7%	49,2%	50,5%
	elkerüli a gyógyszereket	Darabszám	1		97	98
		% az összes válasz alapján	,3%		32,4%	32,8%
	ez több idő, de az egészség az első	Darabszám			5	5
		% az összes válasz alapján			1,7%	1,7%
	van lehetőség mozgásra, de utána is szedhet gyógyszert	Darabszám			7	7
		% az összes válasz alapján			2,3%	2,3%
	jó a fájdalomtűrő képessége	Darabszám	1		2	3
		% az összes válasz alapján	,3%		,7%	1,0%
	mérlegelné hogy van-e ideje mozogni	Darabszám	4	5	2	11
		% az összes válasz alapján	1,3%	1,7%	,7%	3,7%
	arany középutat választana a két megoldás között	Darabszám	1	3		4
		% az összes válasz alapján	,3%	1,0%		1,3%
	fáj mindene, nem szívesen mozog	Darabszám	1		1	2
		% az összes válasz alapján	,3%		,3%	,7%
	a gyógyszert választaná, kerüli a fájdalmat	Darabszám	10	1		11
		% az összes válasz alapján	3,3%	,3%		3,7%
	ez szimpatikus	Darabszám	1		3	4
		% az összes válasz alapján	,3%		1,0%	1,3%
	lusta vagyok	Darabszám	1		1	2
		% az összes válasz alapján	,3%		,3%	,7%
	nincs mellékhatás	Darabszám			1	1
		% az összes válasz alapján			,3%	,3%
Összesen	Darabszám	22	11	266	299	
	% az összes válasz alapján	7,4%	3,7%	89,0%	100,0%	

4.5.2 melléklet

Ha most nyerne 500.000 Ft-ot a lottón, melyik alternatívának megfelelően használná fel ? Miért? *
 újrakódolt 500.000 Ft keresztábra

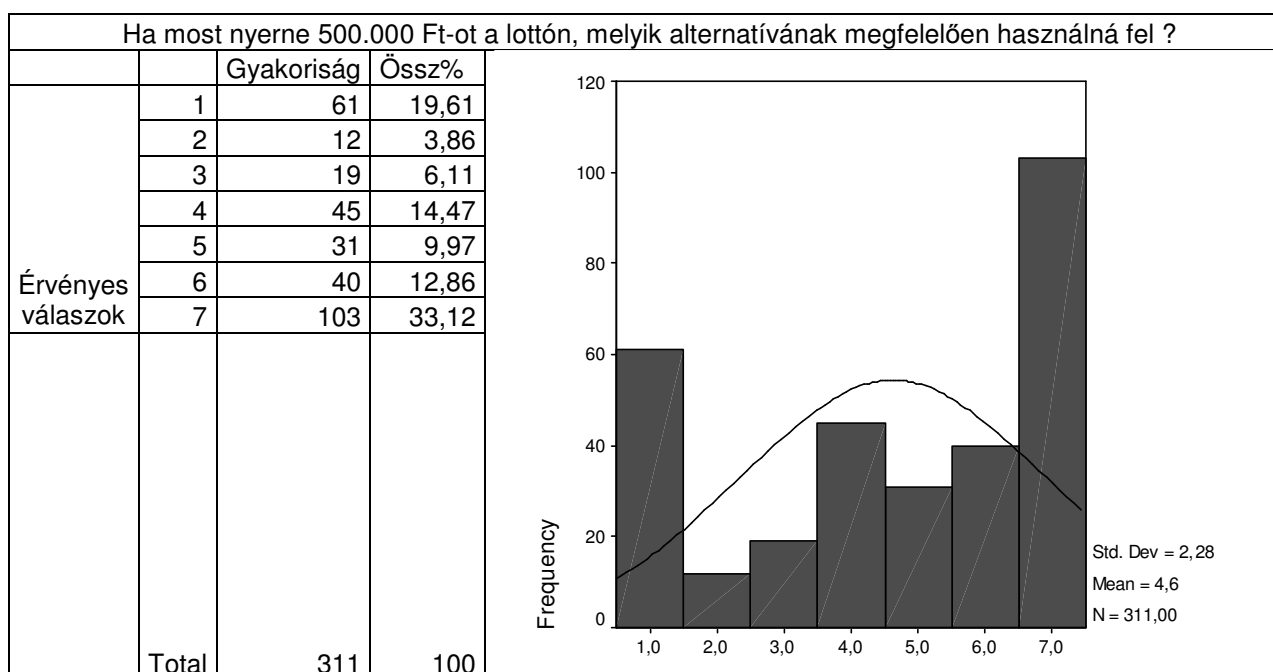
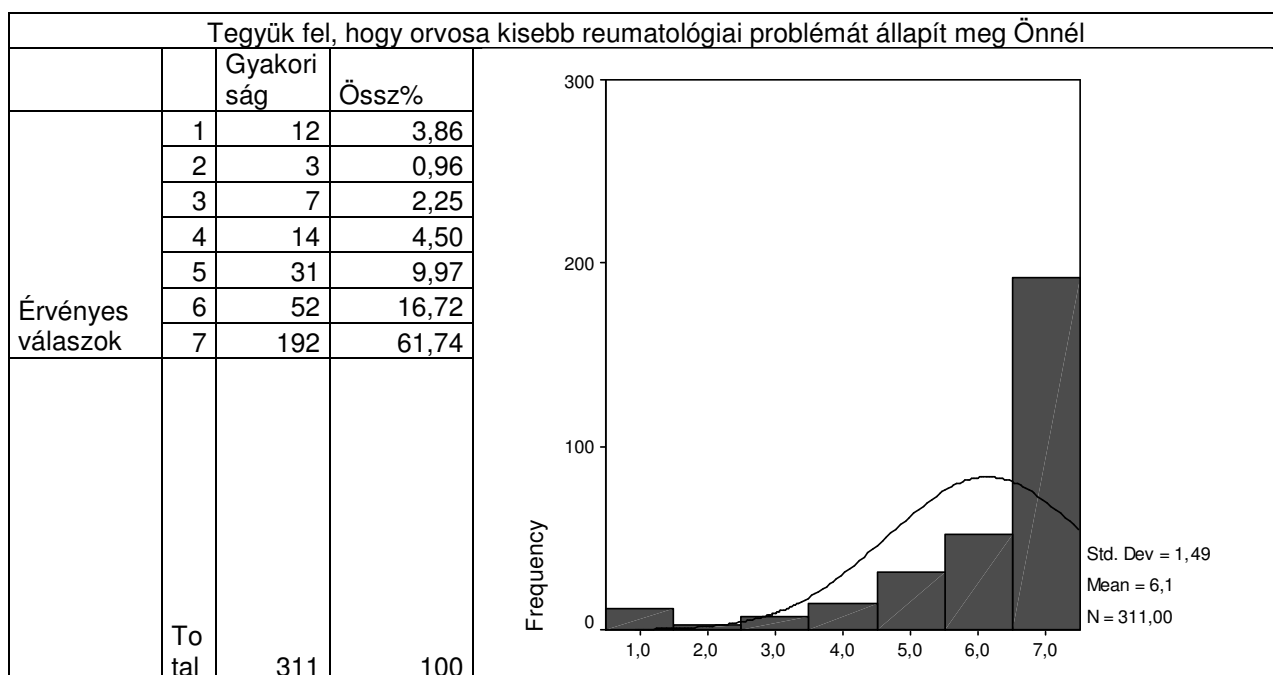
		újrakódolt 500.000 Ft			Összesen
		1,00	2,00	3,00	
Ha most nyerne 500.000 Ft-ot a lottón, melyik alternatívának megfelelően használná fel ? Miért?	költenék el belőle, de félre is tennék	Darabszám 4	15	8	27
		% az összes válasz alapján 1,3%	5,0%	2,6%	8,9%
	jó, ha van tartalék	Darabszám		34	34
		% az összes válasz alapján		11,3%	11,3%
	nem spontán típus	Darabszám	1	2	3
		% az összes válasz alapján	,3%	,7%	1,0%
	a hiteleit ki tudná egyenlíteni és nem venne fel többet	Darabszám 12			12
		% az összes válasz alapján 4,0%			4,0%
	elköltené, de képzésre	Darabszám	2		2
		% az összes válasz alapján	,7%		,7%
	ha kellene valamire, rögtön elköltené	Darabszám 13	10	3	26
		% az összes válasz alapján 4,3%	3,3%	1,0%	8,6%
	többet tud költeni, ha vár egy kicsit	Darabszám 1		14	15
		% az összes válasz alapján ,3%		4,6%	5,0%
	nem tud dönteni	Darabszám	4		4
		% az összes válasz alapján	1,3%		1,3%
	később is el tudná költeni arra, ami fontos	Darabszám 1	3	5	9
		% az összes válasz alapján ,3%	1,0%	1,7%	3,0%
	nincs anyagi problémája, tudna várni	Darabszám		10	10
		% az összes válasz alapján		3,3%	3,3%
	nem olyan jelentős összeg, hogy jól kamatozzon	Darabszám 21	6	9	36
		% az összes válasz alapján 7,0%	2,0%	3,0%	11,9%
	szüksége van rá	Darabszám 35	1	3	39
		% az összes válasz alapján 11,6%	,3%	1,0%	12,9%
	nem bízik a kamatoztatásban	Darabszám		1	1
		% az összes válasz alapján		,3%	,3%
	megtöbbszörözné az összeget, ha befektetné	Darabszám 2		2	4
		% az összes válasz alapján ,7%		,7%	1,3%
	nem szeretné elherdálni	Darabszám		24	24
		% az összes válasz alapján		7,9%	7,9%
	gondolni kell a jövőre	Darabszám		15	15
		% az összes válasz alapján		5,0%	5,0%
	várna vele és befektetné egy vállalkozásba stb.	Darabszám 1	2	34	37
		% az összes válasz alapján ,3%	,7%	11,3%	12,3%
	talált pénz	Darabszám		1	1
		% az összes válasz alapján		,3%	,3%
	nem biztos, hogy ellen tud állni a csábításnak	Darabszám 1		1	2
		% az összes válasz alapján ,3%		,3%	,7%
	anyagias vagyok	Darabszám		1	1
		% az összes válasz alapján		,3%	,3%
	Összesen	Darabszám 91	44	167	302
		% az összes válasz alapján 30,1%	14,6%	55,3%	100,0%

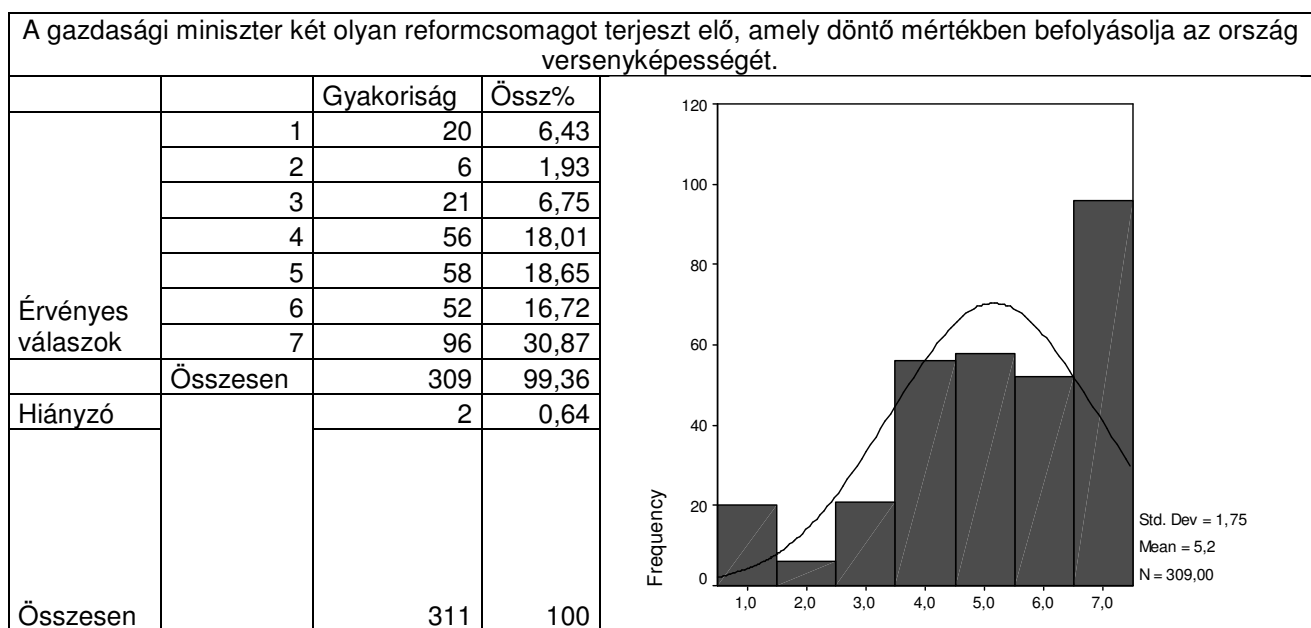
4.5.3 melléklet

A gazdasági miniszter két olyan reformcsomagot terjeszt elő, amely döntő mértékben befolyásolja az ország versenyképességét. * politika kategorizálva keresztábra

			politika kategorizálva			Összesen
			1,00	2,00	3,00	
A gazdasági miniszter két olyan reformcsomagot terjeszt elő, amely döntő mértékben befolyásolja az ország versenyképességét						
	A gyerekeim jövőjére gondolva	Darabszám	3	1	13	17
	elviselem	% az összes válasz alapján	1,1%	,4%	4,6%	6,0%
	nehéz dönteni a kettő között ezért	Darabszám		6	3	9
	nem is dönt	% az összes válasz alapján		2,1%	1,1%	3,2%
	megnyugtatná a tudat, hogy	Darabszám			17	17
	érdemes áldozatot hozni	% az összes válasz alapján			6,0%	6,0%
	a kettő közötti középutat kellene	Darabszám	1	19	1	21
	megtalálni	% az összes válasz alapján	,4%	6,7%	,4%	7,4%
	előre kell gondolkozni, hogy a	Darabszám	2	1	72	75
	problémát megoldjuk	% az összes válasz alapján	,7%	,4%	25,4%	26,4%
	sok idő, de javulna az ország	Darabszám	1	1	21	23
	helyzete	% az összes válasz alapján	,4%	,4%	7,4%	8,1%
	Magyarország nem bírja a hirtelen	Darabszám	2		1	3
	változásokat	% az összes válasz alapján	,7%		,4%	1,1%
	nem bízom a politikusokban	Darabszám	11	12	9	32
		% az összes válasz alapján	3,9%	4,2%	3,2%	11,3%
	hosszútávon jobb, de rövidtávon	Darabszám		2	15	17
	sokan szenvednének	% az összes válasz alapján		,7%	5,3%	6,0%
	nem örül a megszorításoknak, de	Darabszám	1	1	11	13
	szükségesek	% az összes válasz alapján	,4%	,4%	3,9%	4,6%
	az állandóság jobban tervezhető	Darabszám	1			1
		% az összes válasz alapján	,4%			,4%
	biztonságosabbnak tűnik	Darabszám			6	6
		% az összes válasz alapján			2,1%	2,1%
	most él	Darabszám	15	3	2	20
		% az összes válasz alapján	5,3%	1,1%	,7%	7,0%
	garanciát szeretne rá, hogy javulni	Darabszám	1	2	10	13
	fog	% az összes válasz alapján	,4%	,7%	3,5%	4,6%
	az egyénnek is jobb lenne talán	Darabszám	1		5	6
		% az összes válasz alapján	,4%		1,8%	2,1%
	tíz év múlva is élvezné a	Darabszám			7	7
	gazdasági fellendülést	% az összes válasz alapján			2,5%	2,5%
	igazságosabb terhelés melletti	Darabszám	1	1	2	4
	meszorításokra van szükség	% az összes válasz alapján	,4%	,4%	,7%	1,4%
	Összesen	Darabszám	40	49	195	284
		% az összes válasz alapján	14,1%	17,3%	68,7%	100,0%

4.5.4 melléklet





4.5.5 melléklet

	Átlag
Tegyük fel, hogy orvosa kisebb reumatológiai problémát állapít meg Önnél	2,37
Ha most nyerne 500.000 Ft-ot a lottón, melyik alternatívának megfelelően használná fel ?	1,76
A gazdasági miniszter két olyan reformcsomagot terjeszt elő, amely döntő mértékben befolyásolja az ország versenyképességét.	1,87

páros mintás Friedman-próba az egyéni fogyasztási döntésekben tanúsított önkontroll és a gazdaságpolitikai döntésekben tanúsított önkontroll skálaértékeinek gyakorisági eloszlására

Próbastatisztika

N	309
χ^2	91,453
df	2
Asymp. Szig.	,000

a Friedman - próba

páros mintás Friedman-próba a fogyasztási/megtakarítási és a gazdaságpolitikai döntés között

Próbastatisztika

N	309
χ^2	7,141
df	1
Asymp. Szig.	,008

a Friedman Próba

4.5.6 melléklet

Korrelációk

pearman's rho			Tegyük fel, hogy orvosok kisebb reumatológiai problémát állapít meg	Ha most nyerne 500.000 Ft-ot a lottón, melyik alternatívának megfelelően használná fel ?	A gazdasági miniszter két olyan reformcsomagot terjeszt elő, amely döntő mértékben befolyásolja az ország versenyképességét.	TBB önkontroll (kategóriák)
	Tegyük fel, hogy orvosok kisebb reumatológiai problémát állapít meg Önnél	Korrelációs együttható.	1,000	-,063	,175	,223
		Szig. (kétoldali)		,267	,002	,000
		N	311	311	309	303
	Ha most nyerne 500.000 Ft-ot a lottón, melyik alternatívának megfelelően használná fel ?	Korrelációs együttható.	-,063	1,000	,188	,047
		Szig. (kétoldali)	,267		,001	,410
		N	311	311	309	303
	A gazdasági miniszter két olyan reformcsomagot terjeszt elő, amely döntő mértékben befolyásolja az ország versenyképességét.	Korrelációs együttható.	,175	,188	1,000	,111
		Szig. (kétoldali)	,002	,001		,053
		N	309	309	309	301
	TBB önkontroll (kategóriák)	Korrelációs együttható.	,223	,047	,111	1,000
		Szig. (kétoldali)	,000	,410	,053	
		N	303	303	301	303